



# 2019年3月期 決算説明会

2019年5月30日

**ダイワホールディングス株式会社**

(証券コード：3107)

1. 会社概要と各事業のご紹介
2. 2019年3月期 通期連結決算概要
3. 2020年3月期 通期連結業績予想
4. ITインフラ流通事業の成長戦略

# 会社概要と各事業のご紹介

# ダイワボウホールディングス株式会社



英文名称 Daiwabo Holdings Co.,Ltd.

本社所在地 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町3丁目6番8号

設立日 1941年4月1日

連結従業員数 5,794名（2019年3月末現在）

資本金 216億9,674万4,900円

株式 東証1部上場 証券コード **3107**

事業内容	<b>ITインフラ流通事業</b>	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
	<b>繊維事業</b>	化合繊維綿、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
	<b>工作・自動機械事業</b>	工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業
	<b>その他事業</b>	ホテル業、エンジニアリング業

# 会社概要 ダイワボウグループ



## ITインフラ流通事業 ダイワボウ情報システム株式会社

ディーアイエスサービス&サポート株式会社  
ディーアイエスソリューション株式会社

## 繊維事業 大和紡績株式会社

ダイワボウポリテック株式会社  
ダイワボウレーヨン株式会社  
ダイワボウプログレス株式会社  
カンボウプラス株式会社  
朝日加工株式会社  
ケービー産業株式会社  
カンボウキャンバス・カッティング・サービス株式会社  
ダイワボウスピンテック株式会社  
ディーエヌプロダクツ株式会社  
ダイワマルエス株式会社  
P.T. DAIWABO INDUSTRIAL FABRICS INDONESIA

P.T. DAIWABO SHEETEC INDONESIA  
P.T. DAIWABO NONWOVEN INDONESIA  
ダイワボウノイ株式会社  
ダイワボウアドバンス株式会社  
西明株式会社  
王子ファイバー株式会社  
Daiwabo Hong Kong Co., Limited  
蘇州大和針織服装有限公司  
大和紡工業（蘇州）有限公司  
P.T. PRIMATEXCO INDONESIA  
P.T. DAIWABO GARMENT INDONESIA

## 工作・自動機械事業 株式会社オーエム製作所

株式会社オーエム機械  
オーエム金属工業株式会社  
オムテック株式会社

O-M (U.S.A.) ,INC.  
欧安睦（上海）商貿有限公司

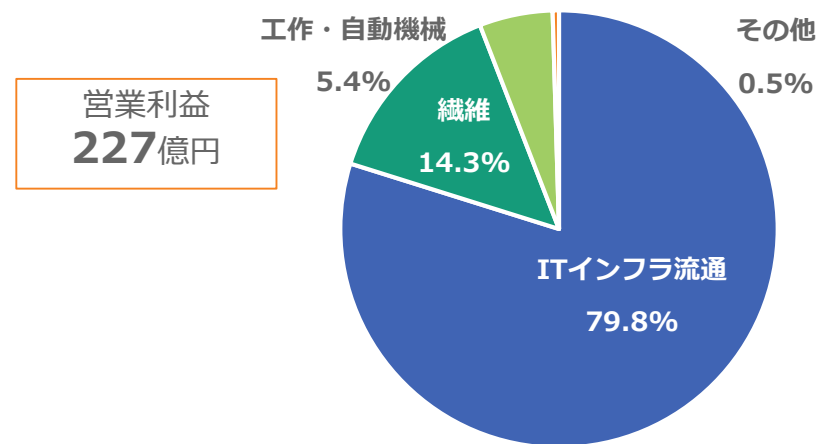
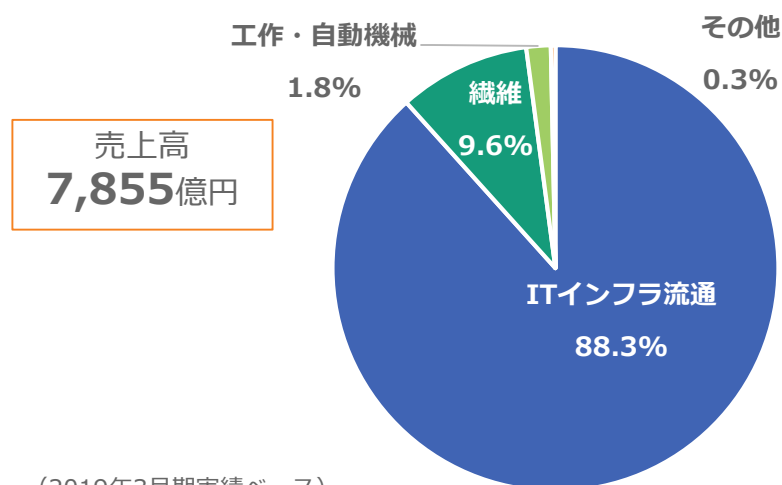
## その他事業

ダイワボウアソシエ株式会社  
ダイワボウエステート株式会社  
大和紡観光株式会社（霧島国際ホテル）

ダイワエンジニアリング株式会社  
ダイワボウライフサポート株式会社  
カンボウ企業株式会社

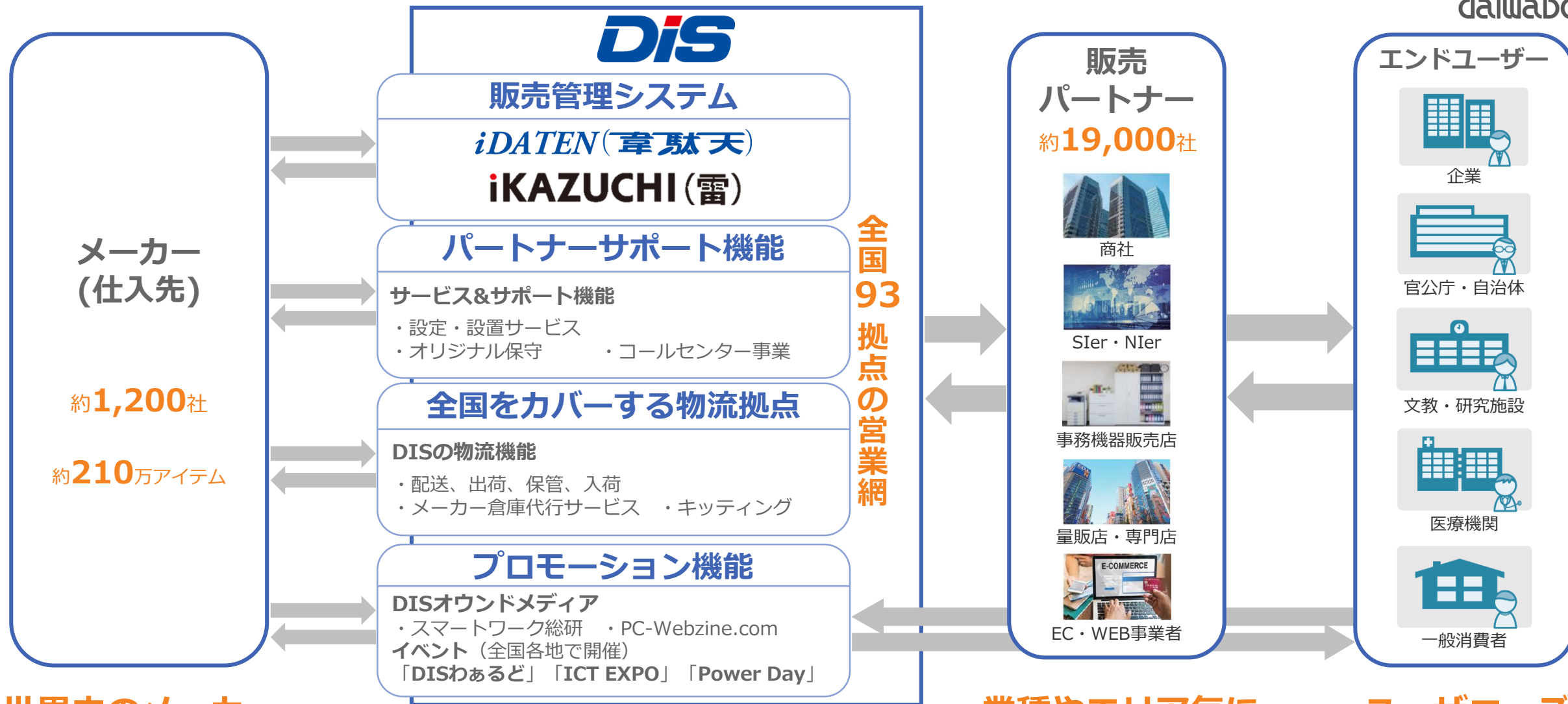
# 主な事業内容

ITインフラ流通事業 「FACE to FACE」	繊維事業 「夢と未来をかたちにする」	工作・自動機械事業 「匠の精鋭技術」
<p>中核企業：ダイワボウ情報システム（DIS）</p> <p>特徴：国内最大級のIT系ディストリビューター</p> <p>強み：地域密着・全国網羅（拠点93カ所） 豊富なアイテム（約210万アイテム） 独立系マルチベンダー（メーカー約1,200社） ワンストップサービス</p> <p>出荷台数：パソコン260.4万台 サーバー 5.9万台 ※2019年3月期実績</p> <p>顧客：販売パートナー約19,000社</p>	<p>中核企業：大和紡績</p> <p>特徴：繊維素材・繊維製品について幅広く展開 ライセンスブランドの製品OEM事業</p> <p>強み：衛生材料用途の合繊綿、機能性レーヨン綿 産業用重布、フィルター等の幅広い製品技術</p> <p>顧客：大手衛生材料メーカー 大手不織布メーカー 大手アパレル直営店・衣料品量販店</p> <p>ライセンスブランド 紳士・婦人服衣料：「FILA」「T&amp;C」「Prince」 子供服：「Champion」「Hanes」「Wilson」</p>	<p>中核企業：オーエム製作所</p> <p>特徴：世界有数の立旋盤 省力化自動包装機が主力</p> <p>強み：超大型機から小型精密機まで対応した立旋盤 梱包ラインにフレキシブルに高速で安定した 自動機械</p> <p>顧客 工作機械：航空機エンジン、インフラ産業等 自動機械：食品・医薬品、日用品産業等</p>



(2019年3月期実績ベース)

# ダイワボウ情報システムのビジネスモデル



世界中のメーカーの豊富な商品群

DISがチャンネルをまとめる

業種やエリア毎に異なる商習慣

ユーザーニーズの多様化

# 2019年3月期 通期連結決算概要



売上高・利益ともに大きく伸長し  
史上最高業績を達成



- ▶ ITインフラ流通事業は国内需要の増加を的確に捉え、前期を上回る過去最高の売上高・営業利益を達成
- ▶ 繊維事業はカジュアル衣料の受注増にて増収
- ▶ 工作・自動機械事業は立旋盤の受注が増加

# 2019年3月期 連結決算概況



daiwabo

(百万円)

	2018/3		2019/3		差	前年比
	実績	率	実績	率		
<b>売上高</b>	669,596		<b>785,554</b>		+115,958	117.3%
売上総利益	57,924	8.7%	67,811	8.6%		
販売費及び一般管理費	43,618	6.5%	45,101	5.7%		
<b>営業利益</b>	14,305	2.1%	<b>22,709</b>	2.9%	+8,403	158.7%
<b>経常利益</b>	14,291	2.1%	<b>22,840</b>	2.9%	+8,549	159.8%
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	10,531	1.6%	<b>16,775</b>	2.1%	+6,244	159.3%

- 売上高・営業利益・経常利益・当期純利益はいずれも過去最高を更新
- 売上高の増加により販管費率は対前年で0.8ポイント低下

# 2019年3月期 セグメント別 売上高・営業利益増減



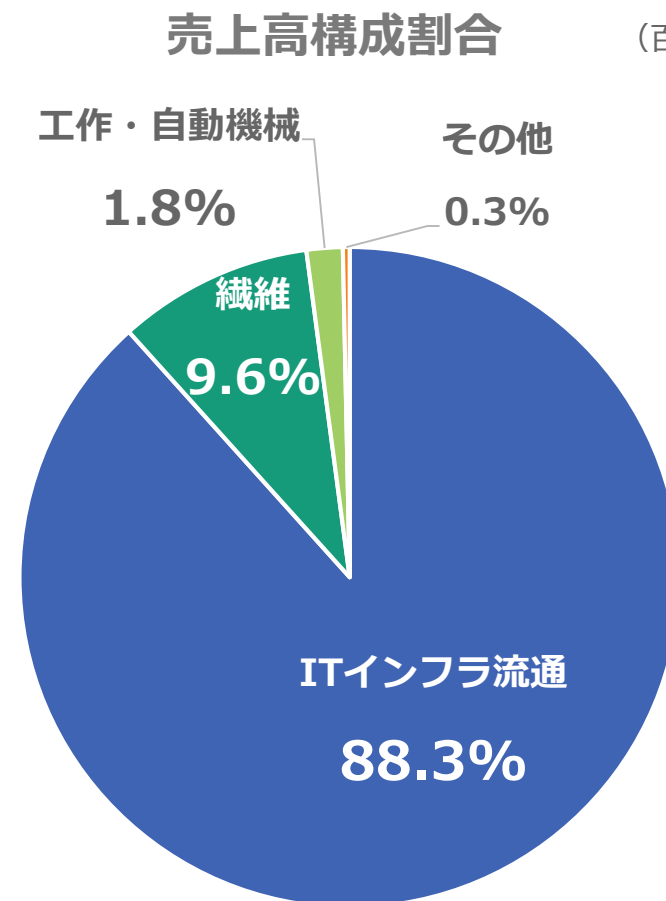
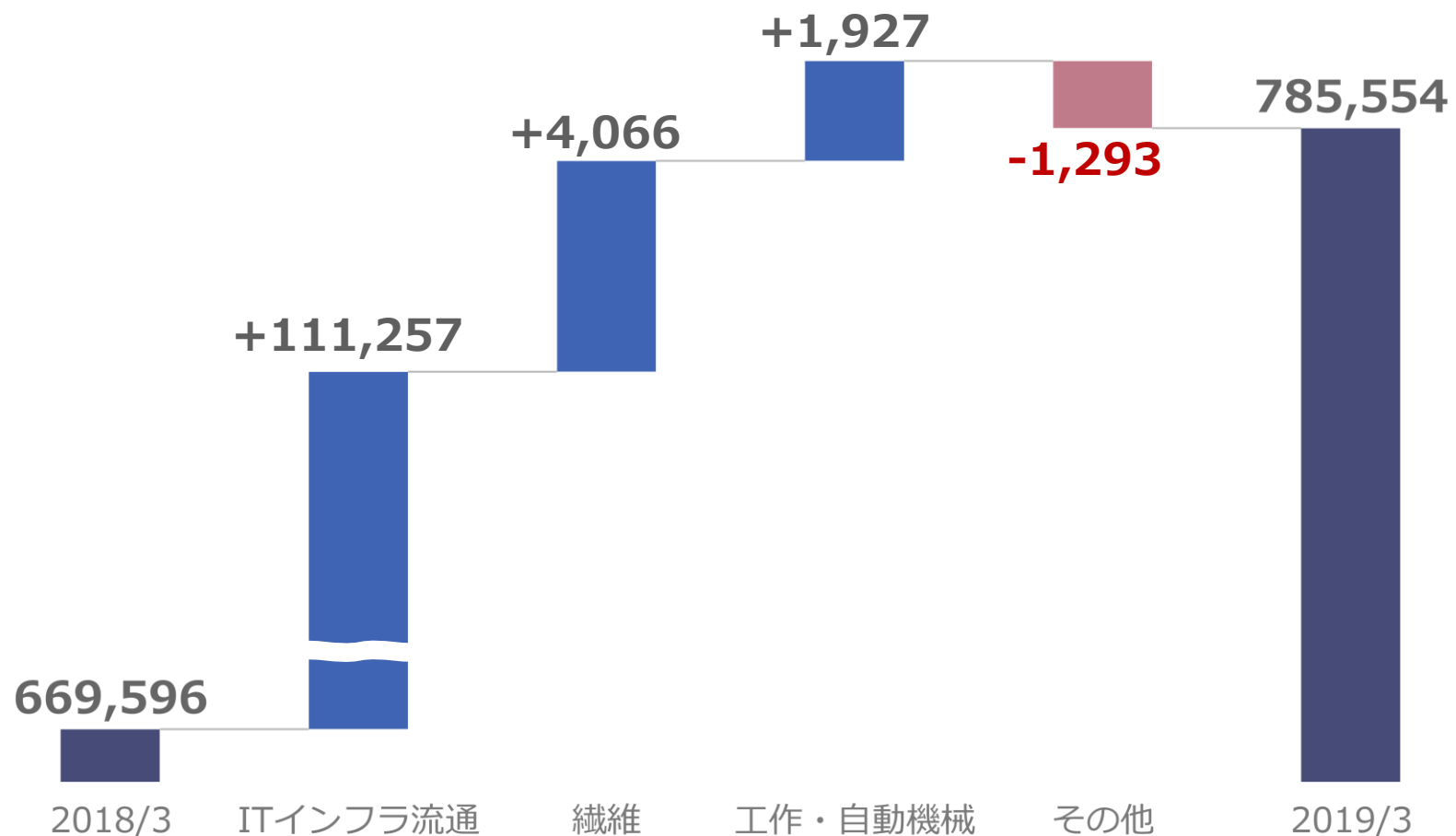
daiwabo

(百万円)

		2018/3	2019/3	差	前年比
売上高	ITインフラ流通	582,700	693,957	+111,257	119.1%
	繊維	71,021	75,088	+4,066	105.7%
	工作・自動機械	11,972	13,900	+1,927	116.1%
	その他	3,902	2,608	△1,293	66.9%
	合計	669,596	785,554	+115,958	117.3%
営業利益	ITインフラ流通	9,927	18,128	+8,200	182.6%
	繊維	3,309	3,230	△78	97.6%
	工作・自動機械	931	1,231	+299	132.2%
	その他	135	116	△19	85.7%
	合計	14,305	22,709	+8,403	158.7%

- 主要3事業にて増収、ITインフラ流通事業で大幅増益を達成
- 売上高17.3%・営業利益58.7%の成長

# 2019年3月期 セグメント別売上高増減

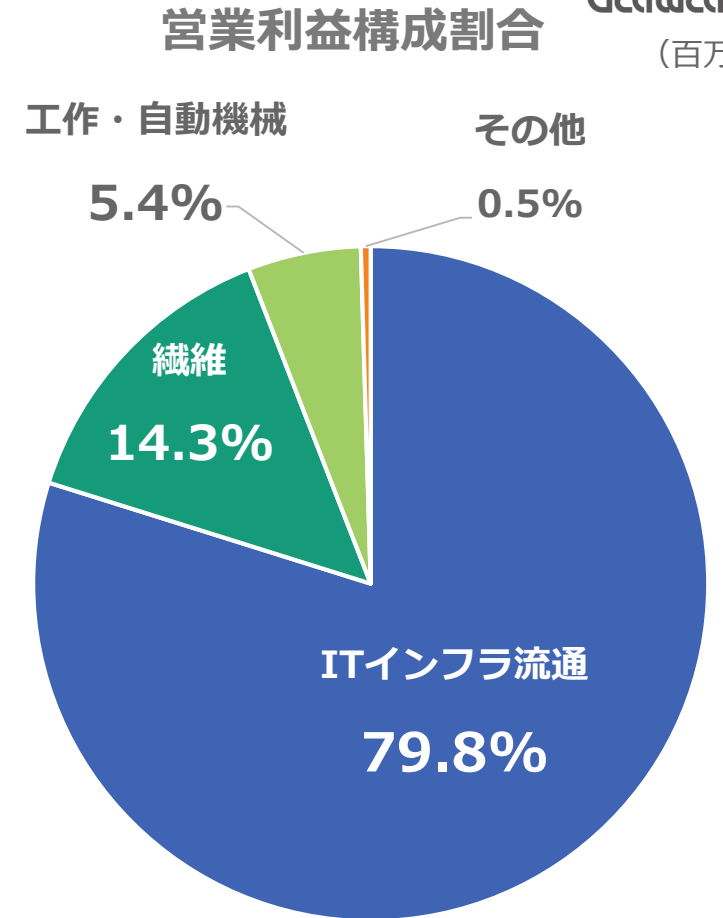
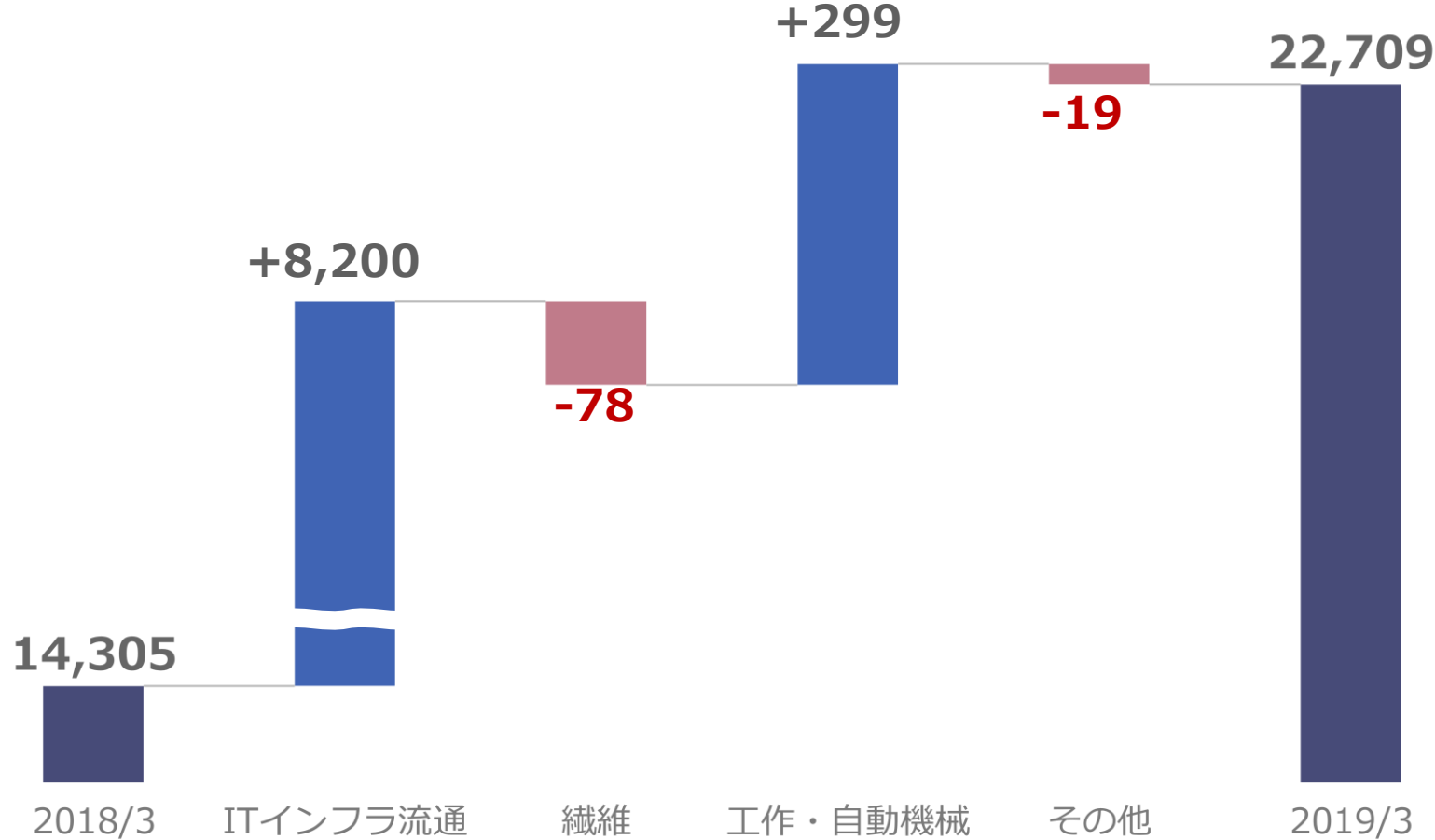


- 前期比**115,958**百万円の増収 (+**17.3%**)
- ITインフラ流通事業が大幅な増収

# 2019年3月期 セグメント別営業利益増減

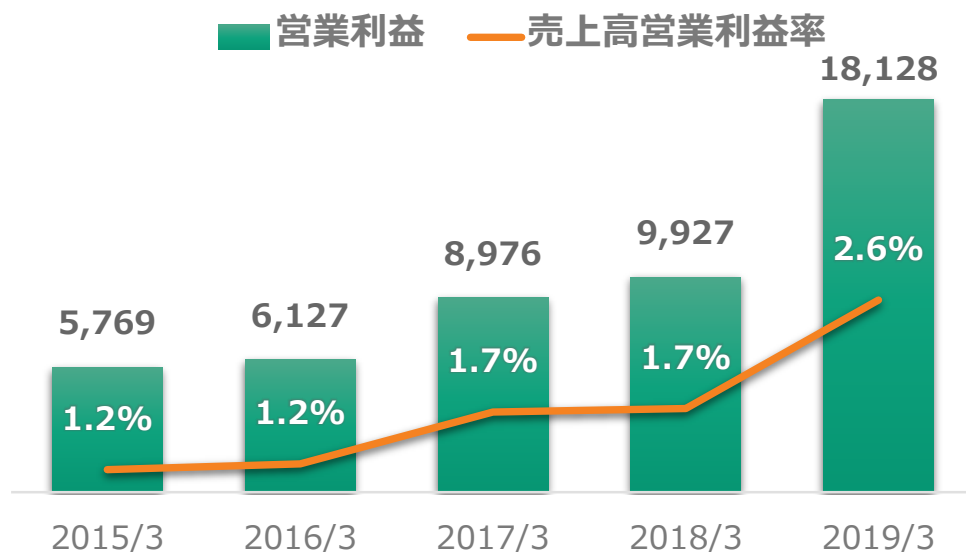
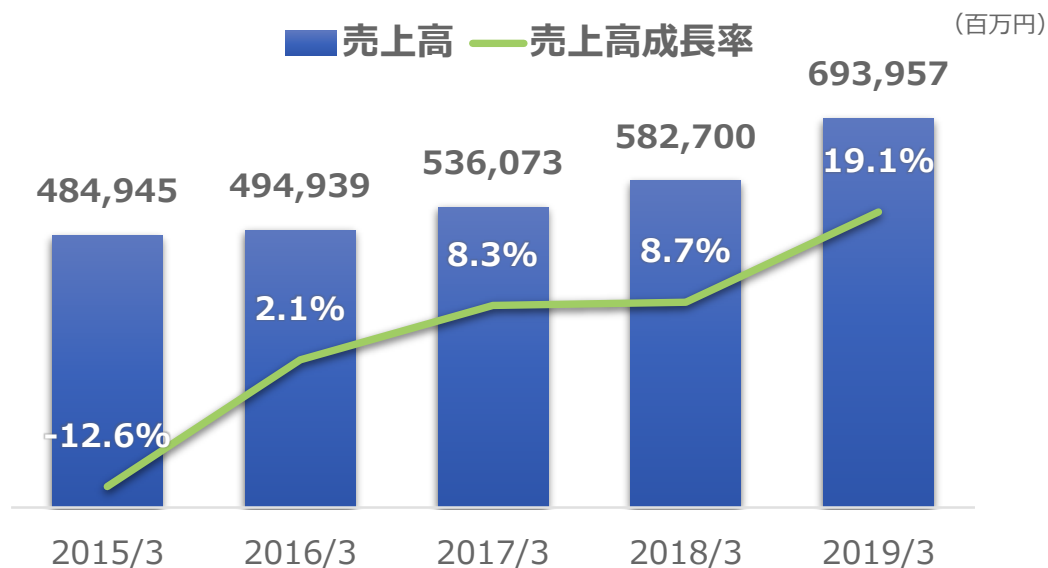


daiwabo  
(百万円)



- 前期比**8,403**百万円の増益 (+**58.7%**)
- ITインフラ流通事業が大きく牽引

# ITインフラ流通事業



売上高 **693,957**百万円 (前年比+19.1%)

営業利益 **18,128**百万円 (前年比+82.6%)

PC出荷台数 **260.4**万台 (前年比+31.1%)

国内企業のIT投資が底堅く推移する中、地域密着営業を推進  
2020年1月に控えたWindows7の延長サポート終了に伴い、最新OSであるWindows10搭載PCへの更新需要の高まりから主力のPC販売が大幅に増加

## 事業概況

### 法人向け市場

働き方改革やコスト削減のためのIT投資のニーズを的確に捉えるとともに、周辺機器やソフトウェアを含めた複合提案を推進し、全国で売上が拡大

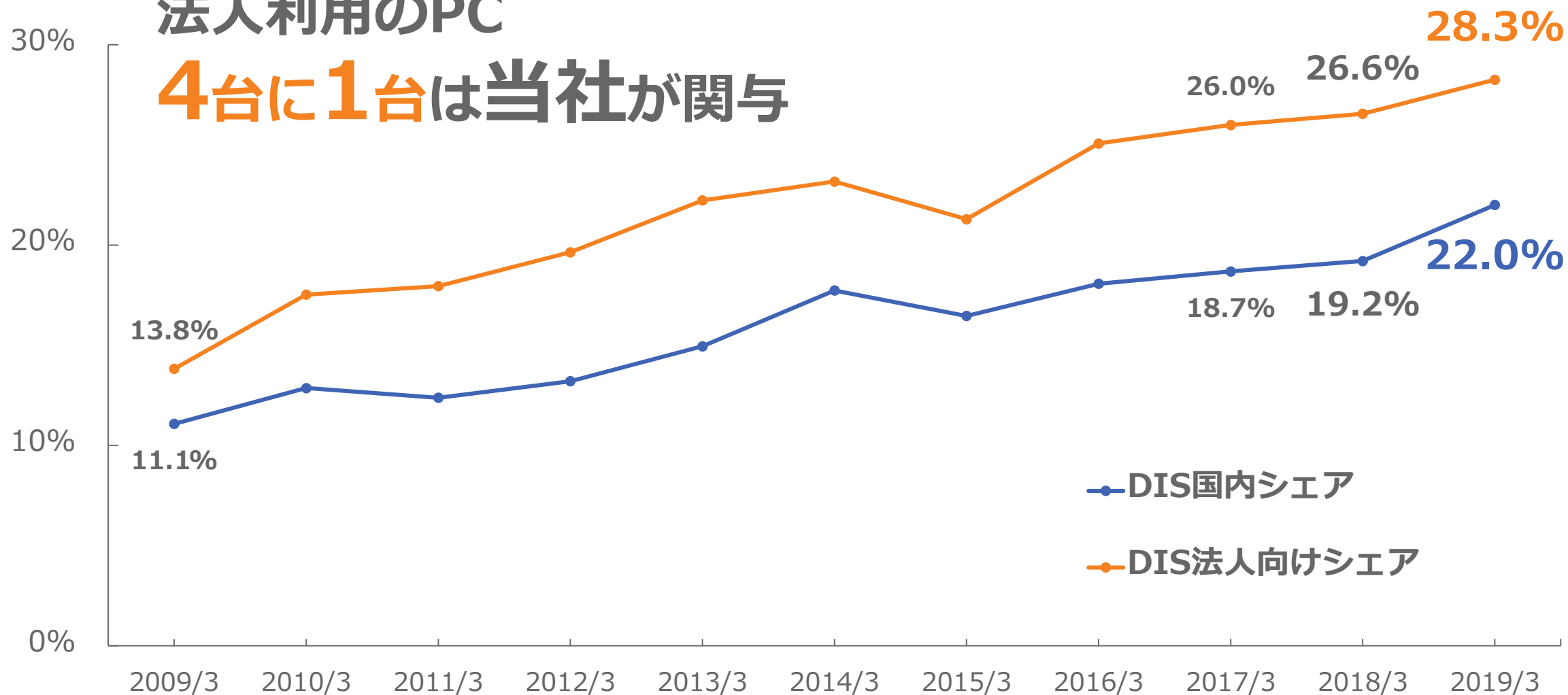
### 個人向け市場

消費マインドが緩やかな回復基調にある中、各メーカーと連携して量販店やWEB販売事業者などの販売チャネルごとに市場開拓を強化

# 国内PCマーケットシェアの推移

## 法人利用のPC

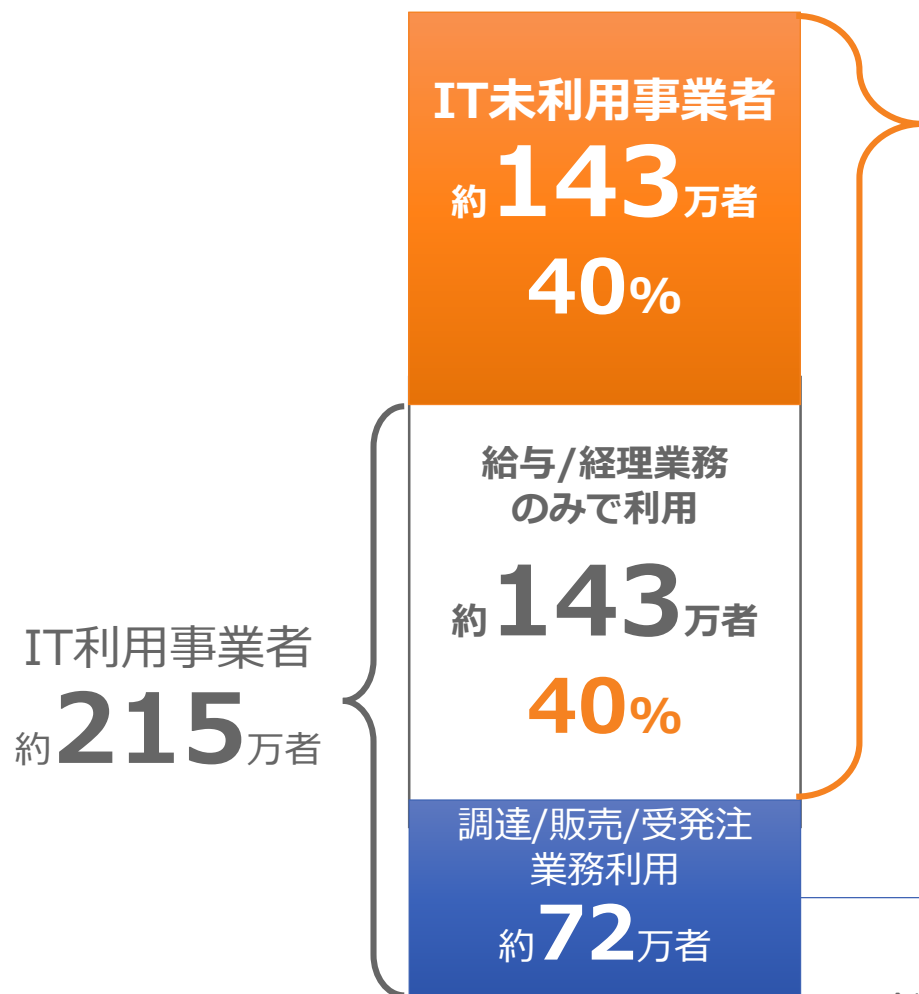
4台に1台は当社が関与



出典：MM総研（2019/3は調査会社の速報値をベースに算出しているため、シェアの公表値を変更する可能性があります）

# ITインフラの普及状況

全国の中小企業・小規模事業者



約**80%**の中小企業・小規模事業者で  
“収益向上のためのIT”が利用されていない

【IT投資を行わない理由】 (中小企業171社/複数回答)

- ・ ITを導入できる人材がない **43.3%**
- ・ 導入効果が分からない、評価できない **39.8%**

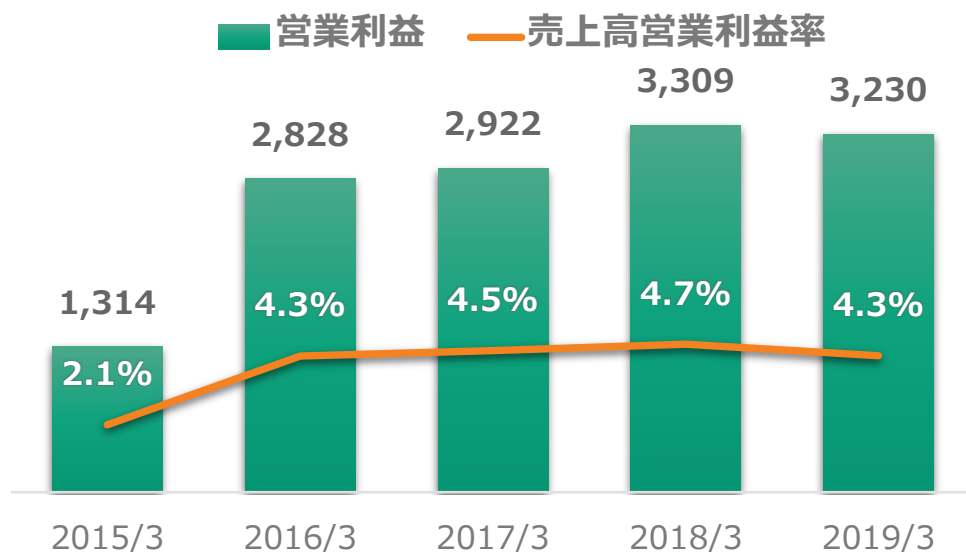
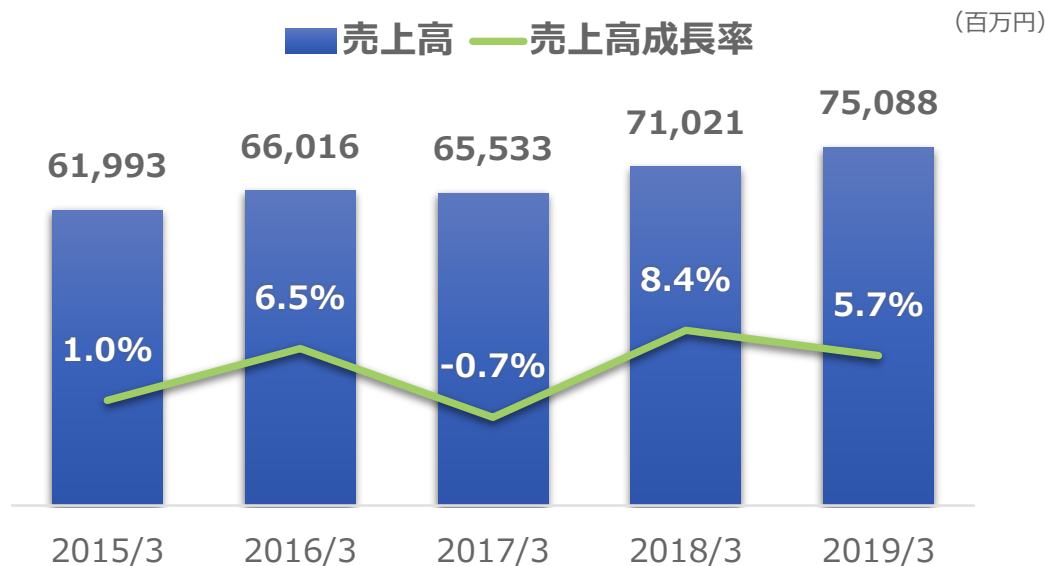
➡ 全国各地の販売パートナーを通じて  
さらなる需要創出を図りIT市場の活性化に貢献

収益に直結するIT活用を行っている

企業数の出典：中小企業庁「中小企業の企業数・事務所数」(2018年11月30日)  
IT利用者事業者の出典：2018.3 中小企業庁「中小企業・小規模事業者のIT利用の状況及び課題について」より比率算出  
アンケート調査の出典：中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月)



# 繊維事業



売上高 **75,088**百万円 (前年比+5.7%)

営業利益 **3,230**百万円 (前年比△2.4%)

国内アパレル市況が低迷し同業他社が苦戦する中、衣料製品部門を中心に増収となりマーケットでの存在感を発揮  
合繊・レーヨン部門における原燃料高騰が主な減益要因となった

## 事業概況

### 合繊・レーヨン部門

期の前半は衛生材料・コスメ関連、衣料用機能原綿が堅調に推移したが、期の後半に原燃料価格高騰の煽りを受けて利益面で苦戦

### 産業資材部門

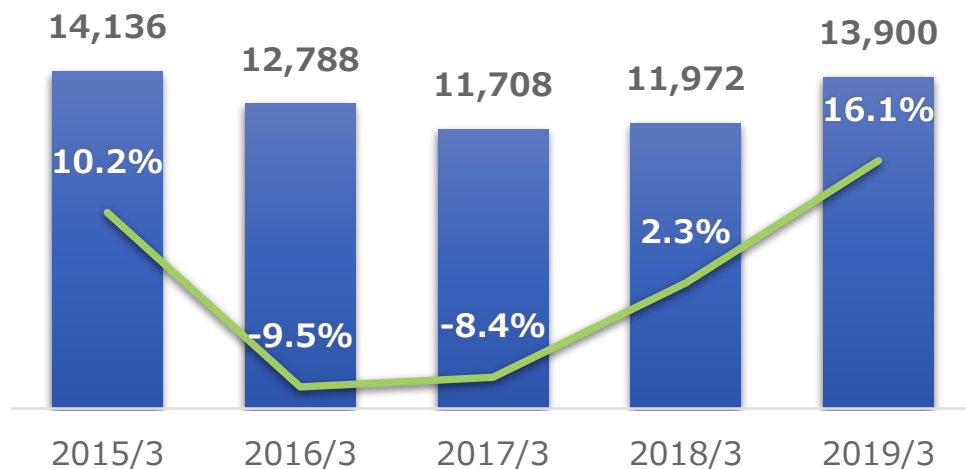
帆布やテントなどの重布関連製品の受注が好調に推移し、前年を上回る実績

### 衣料製品部門

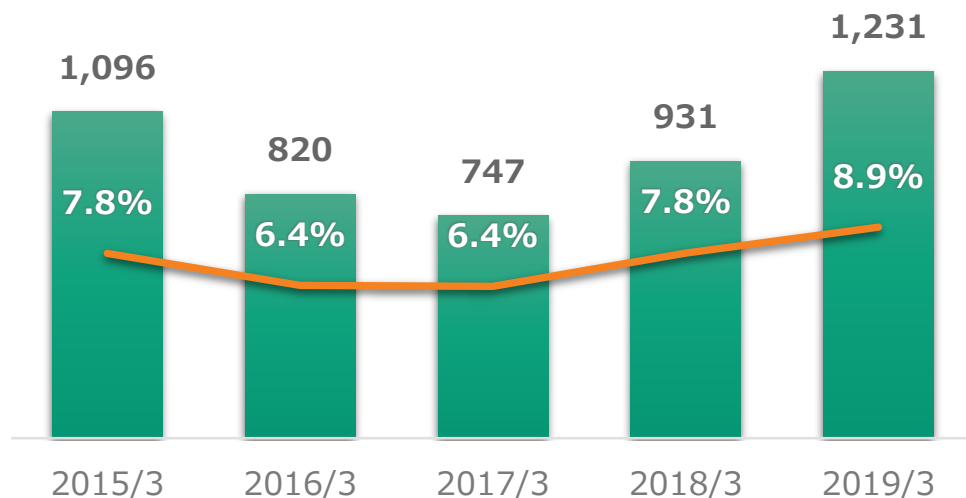
カジュアル製品は機能性素材をベースに海外生産拠点を活用した企画提案により販売が増加、ブランド製品は専門店への販路拡大が順調

# 工作・自動機械事業

■売上高 ▲売上高成長率 (百万円)



■営業利益 ▲売上高営業利益率



売上高 **13,900**百万円 (前年比+16.1%)

営業利益 **1,231**百万円 (前年比+32.2%)

国内外における航空機業界の活況にて主力の立旋盤が堅調に推移  
自動機械では省人化・効率化ニーズが高まり、幅広い業界から受注が増加

## 事業概況

### 工作機械部門

日本工作機械工業会の受注総額が前年度比5.1%減少となる環境下で、受注高が前期比11.3%増加  
航空機エンジン、鉄道、金属素材等への売上が拡大

### 自動機械部門

日本包装機械工業会の生産高計画が前年度比1.6%増加に対して、受注高が前期比17.3%増加  
医薬品、食品、製菓等への売上が堅調に推移

# 2019年3月期 連結貸借対照表増減

	2018/3	2019/3	差	主な増減要因
流動資産	230,057	280,347	+50,290	売上債権の増加
有形固定資産	41,987	42,167	+180	機械装置の増加
無形固定資産	2,642	2,422	△220	のれんの減少 (注)
投資その他の資産	11,342	10,951	△391	投資有価証券の減少
資産合計	286,029	335,888	+49,859	
流動負債	183,872	217,720	+33,848	買入債務の増加
固定負債	29,009	30,976	+1,967	短期借入金から長期借入金へのシフト
負債合計	212,881	248,696	+35,815	
株主資本	73,186	87,290	+14,103	利益剰余金の増加
純資産合計	73,148	87,191	+14,043	
負債純資産合計	286,029	335,888	+49,859	

## ■ 収益拡大に伴う総資産の増加

(注) のれんの償却額：939百万円 ※DIS株式取得に係るのれんの償却は当期にて終了

# 2019年3月期 連結キャッシュフロー増減

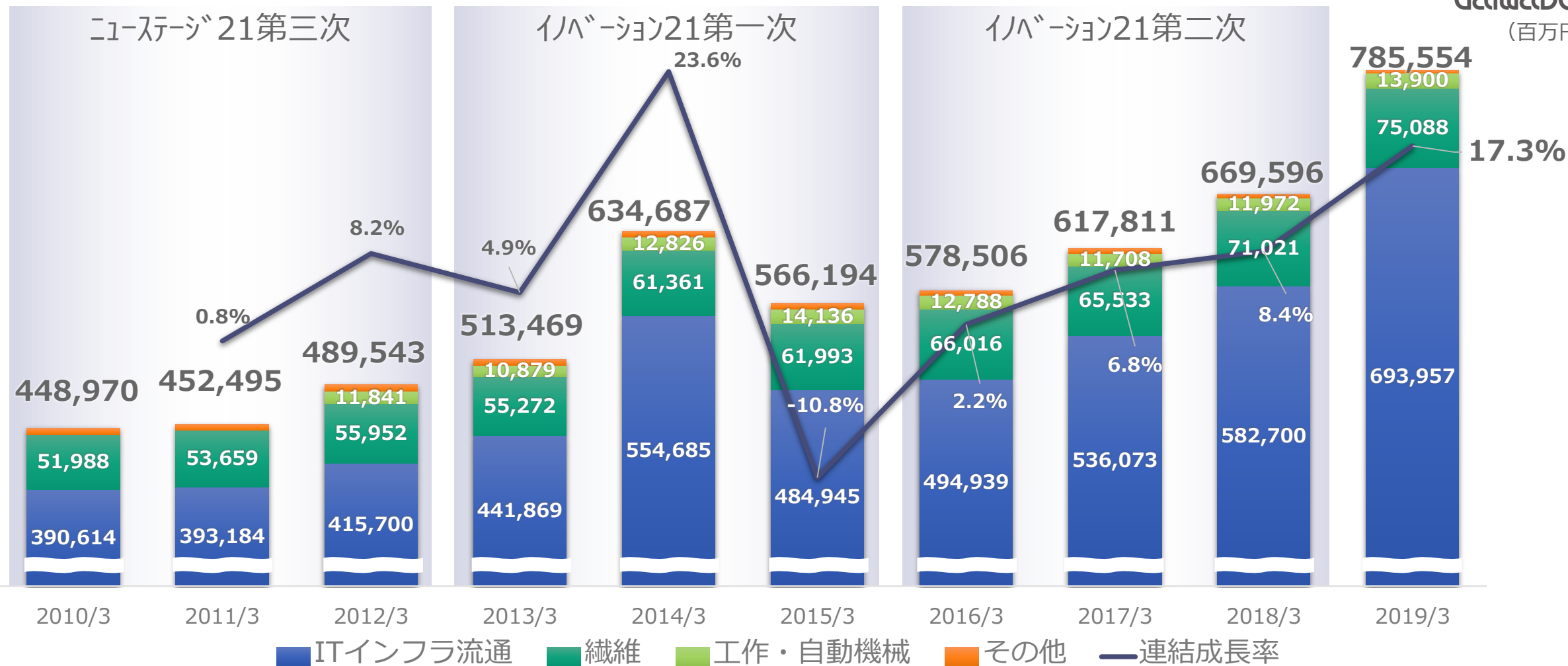


daiwabo  
(百万円)

	2018/3	2019/3	差	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	10,046	10,129	+82	当期純利益の増加
投資活動による キャッシュ・フロー	713	△1,218	△1,932	設備投資額の増加
財務活動による キャッシュ・フロー	△4,013	△5,433	△1,420	借入金返済・配当金支払
現金及び現金同等物 の増減額 (△は減少)	6,734	3,403	△3,330	
現金及び現金同等物 期首残高	14,042	20,777	+6,734	
現金及び現金同等物 期末残高	20,777	24,180	+3,403	
有利子負債残高	37,198	34,384	△2,813	

## ■ キャッシュフロー改善による借入金減少

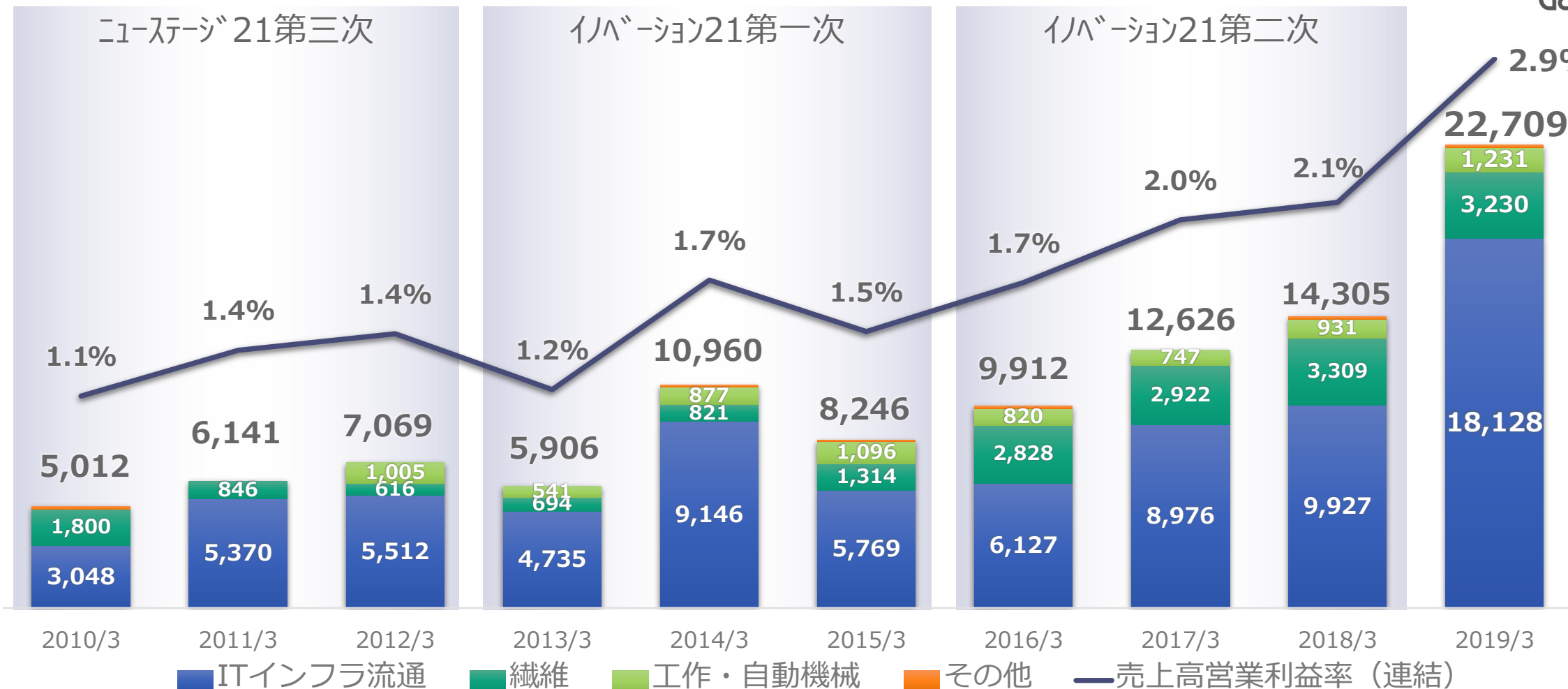
# 連結売上高推移



■ 連結売上高は4期連続での増収

■ 2019/3期連結売上高は2010/3期比**1.8**倍

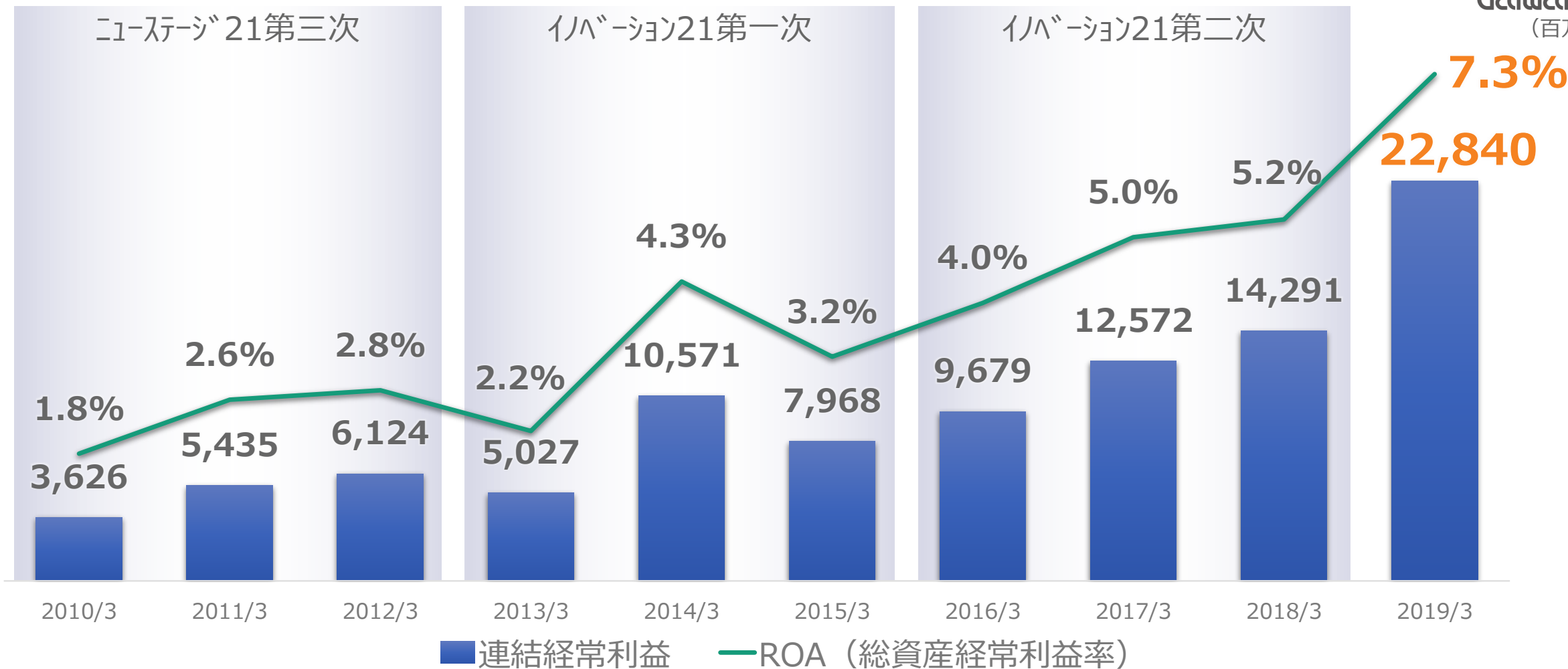
# 連結営業利益推移



■ 連結営業利益は4期連続での増益

■ 2019/3期連結営業利益は2010/3期比**4.5倍**

# 連結経常利益・ROAの推移



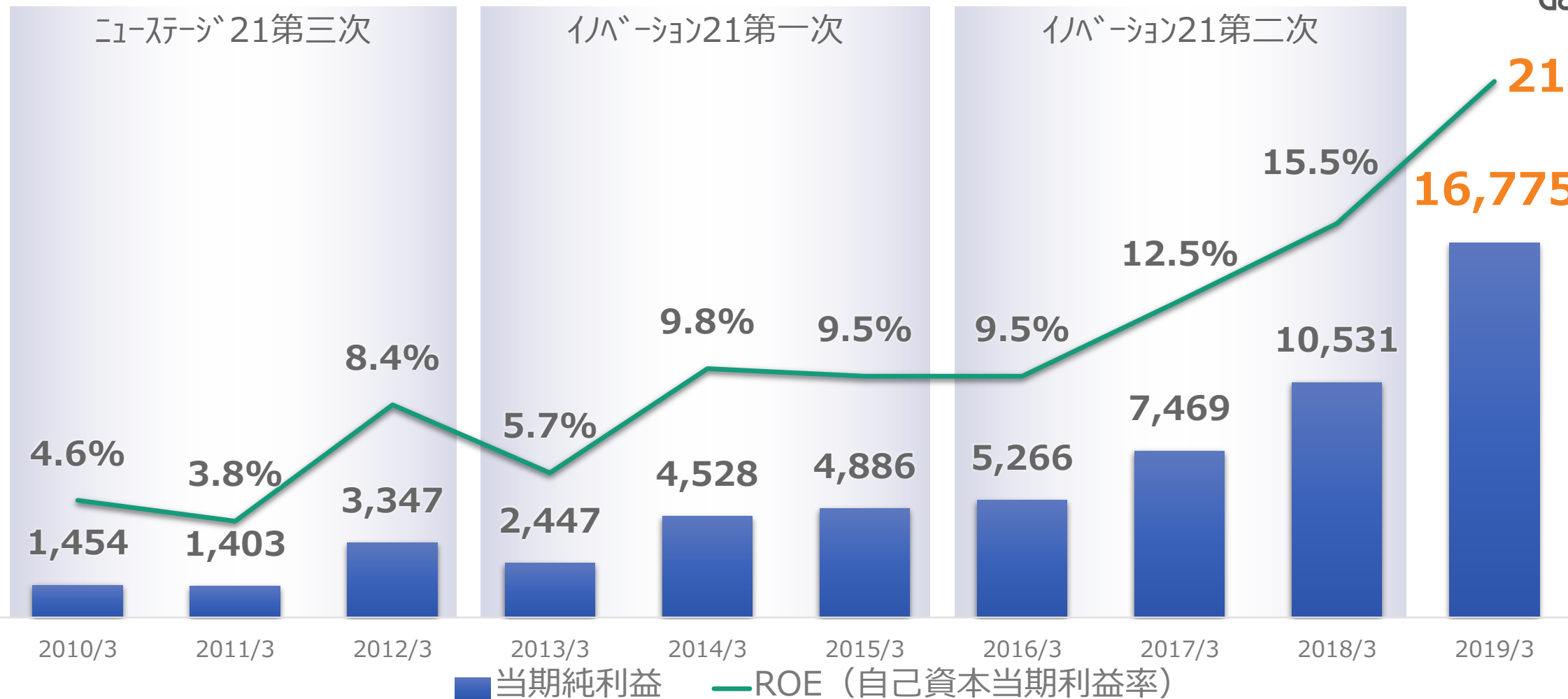
■ 連結経常利益は4期連続での増益

■ 2019/3期連結経常利益は2010/3期比**6.3**倍

# 連結当期純利益・ROEの推移



daiwabo  
(百万円)

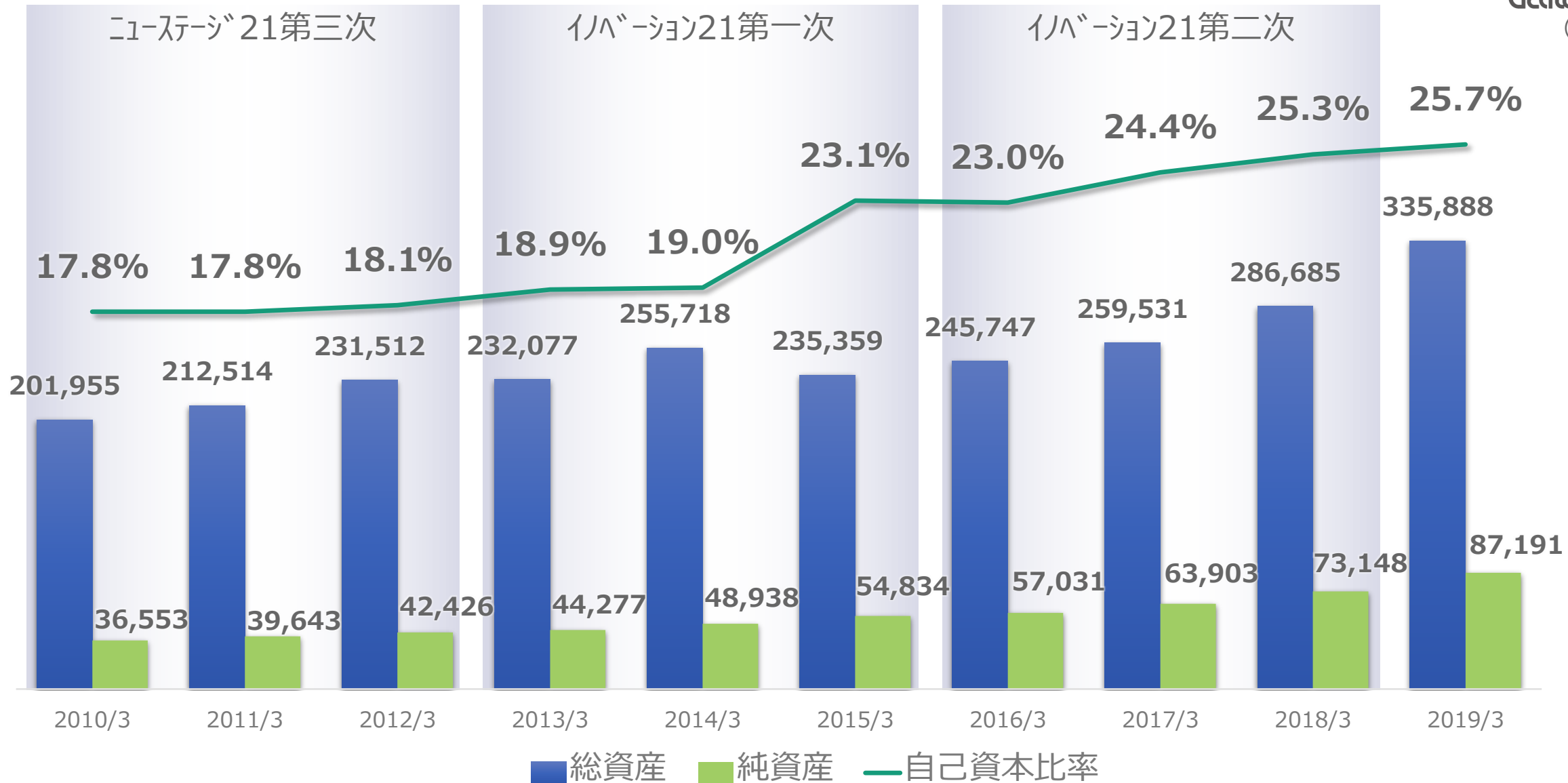


■ 連結当期純利益は6期連続での増益

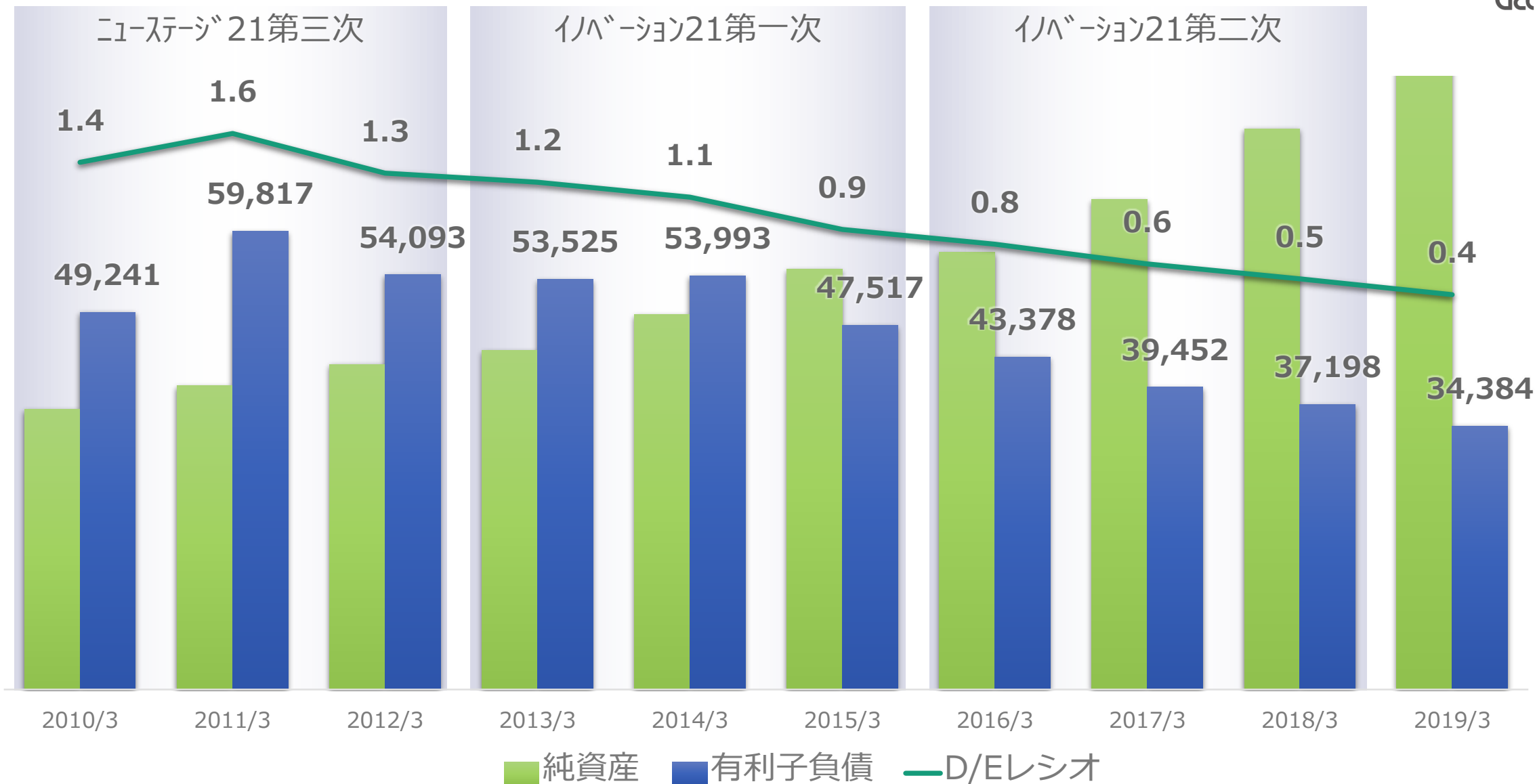
■ 2019/3期連結当期純利益は2010/3期比**11.5倍**



# 連結総資産・連結純資産・自己資本比率の推移



# 連結純資産・有利子負債の推移



# 2020年3月期 通期連結業績予想

# 2020年3月期 連結業績予想



(百万円)

	2019/3 (実績)	2020/3 (予想)	差	前年比
売上高	785,554	<b>792,400</b>	+6,845	100.9%
営業利益	22,709	<b>22,700</b>	△9	100.0%
経常利益	22,840	<b>22,500</b>	△340	98.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,775	<b>14,100</b>	△2,675	84.1%

# 事業セグメント別業績予想

(百万円)

		2019/3 (実績)	2020/3 (予想)	差	前年比
売上高	ITインフラ流通	693,957	700,400	+6,442	100.9%
	繊維	75,088	75,700	+611	100.8%
	工作・自動機械	13,900	14,000	+99	100.7%
	その他	2,608	2,300	△308	88.2%
	合計	785,554	792,400	+6,845	100.9%
営業利益	ITインフラ流通	18,128	17,800	△328	98.2%
	繊維	3,230	3,500	+269	108.3%
	工作・自動機械	1,231	1,300	+68	105.6%
	その他	116	100	△16	85.9%
	合計	22,709	22,700	△9	100.0%

# ITインフラ流通事業の重点施策

【2020年3月期 通期予想】

売上高 700,400百万円

営業利益 17,800百万円

## 重点施策

### 既存事業強化・拡大

- PC・タブレット・スマートフォンのエンドポイント製品群を重点ITデバイスとして拡販
- 複雑化するITインフラ商談において、メーカーとの協業力を生かした複合提案や専門部隊設置により、優位性を高めて市場を開拓

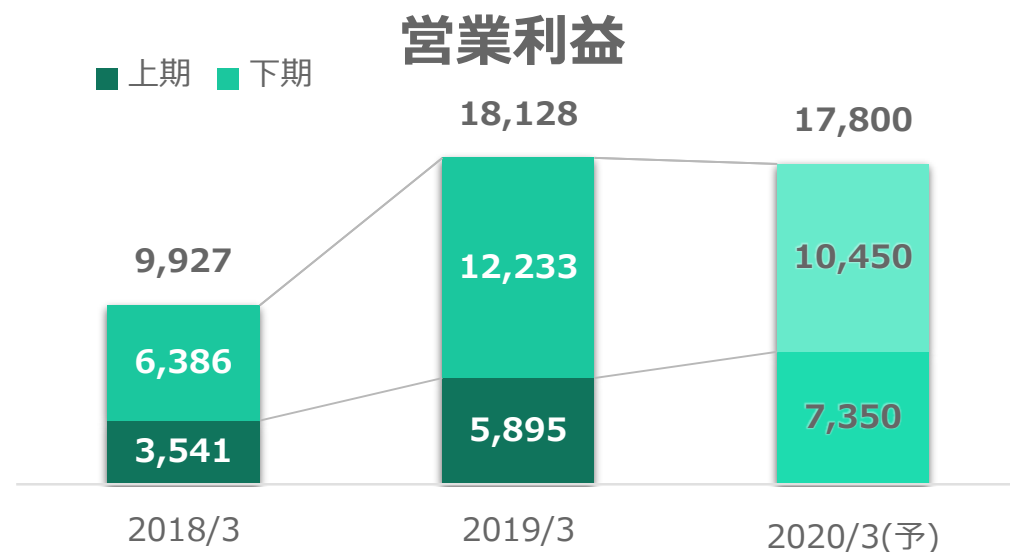
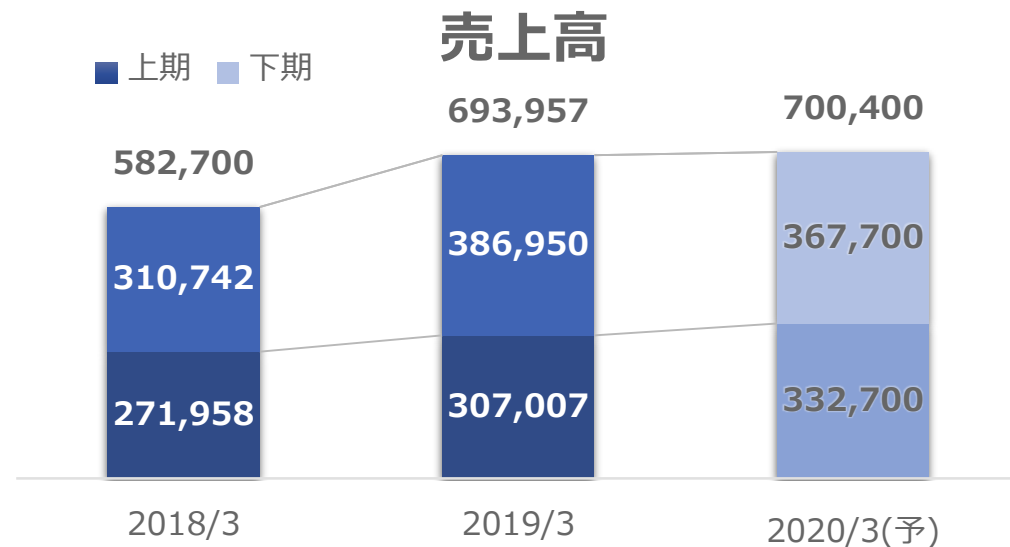
### 市場創造

- ・ サブスクリプション
- ・ 文教市場
- ・ モバイルビジネス

- iKAZUCHI（雷）に様々なサービスを搭載することでサブスクリプション型ビジネスの発展に貢献
- 地域創生の一環として文教市場が拡大する中、需要増が見込まれる商材をいち早く察知し注力
- モバイル環境整備による効率化を提案し需要創出

### 業務改革

- 少子高齢化に伴う人材不足に対応し働きやすい職場環境を整備
- RPA（ソフトウェアロボットによる業務自動化）を活用した業務効率化・生産性向上への取り組み



# 繊維事業の重点施策

【2020年3月期 通期予想】

売上高 75,700百万円

営業利益 3,500百万円

## 重点施策

### 合繊・レーヨン部門

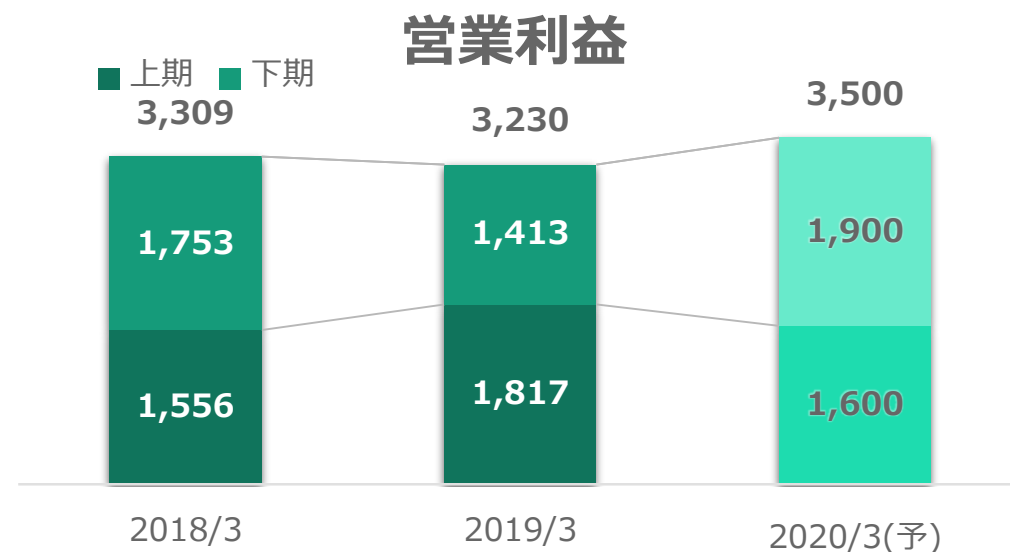
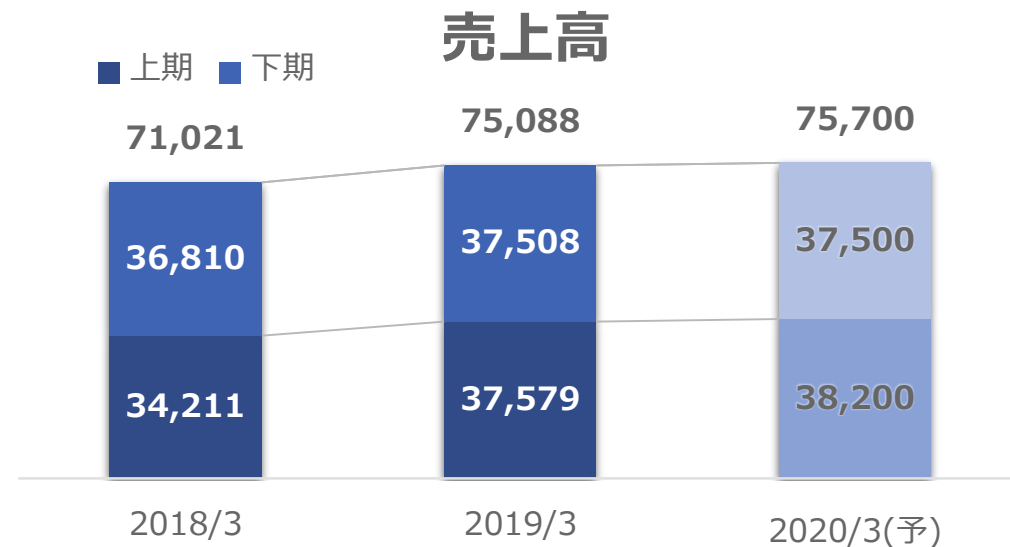
- 衛生材料用途やコスメ関連における機能素材の提案強化・高付加価値商品の販売拡大
- 増強した合繊複合設備の生産性向上

### 産業資材部門

- 土木・建築資材などの販売強化
- 東京オリンピック関連の需要取り込み
- 海外市場における戦略素材の販売拡大

### 衣料製品部門

- 機能商材を中心とした独自開発商品の開発提案型営業をベースとした差別化商材の販売強化
- 海外生産拠点の活用により採算性を高め収益拡大



# 工作・自動機械事業の重点施策

【2020年3月期 通期予想】

売上高 14,000百万円

営業利益 1,300百万円

## 重点施策

### 営業基盤の拡充

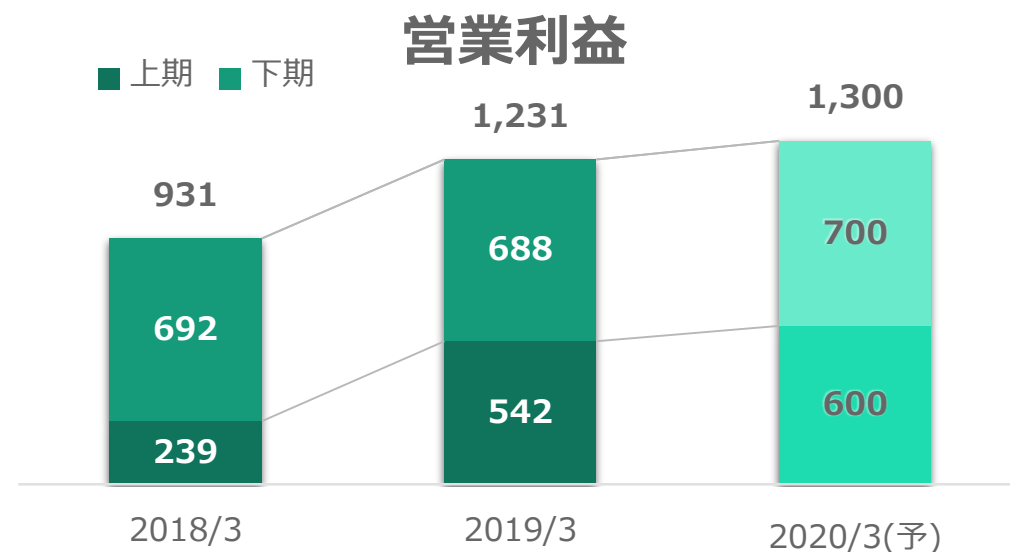
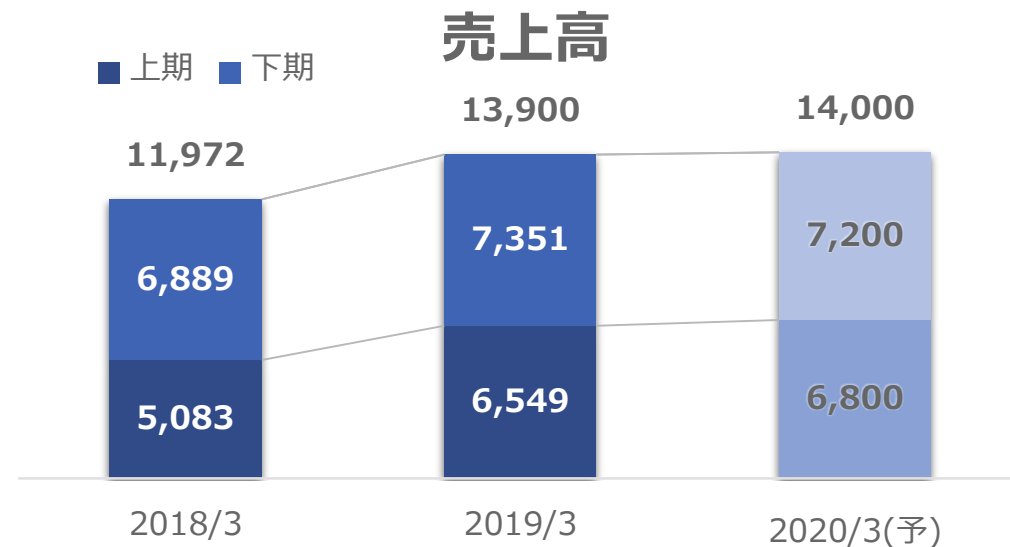
- 国内主力業界への技術提案力の強化
- 北米ディーラー・サービス網の整備・拡充
- アジア地域の需要取込み、エンジニアリング強化

### 収益体質の確立

- 生産効率向上への積極投資
- コスト・品質の競争力強化
- アフターサービス強化、西日本サービス拠点活用

### 新規事業の創造

- 市場ニーズに適した戦略的商品開発
- グループ連携によるIoTやAIを活用した商品開発
- 外部パートナーとのアライアンス推進





# 中期経営計画「イノベーション21」第三次計画

- ITインフラ流通を主軸とした幅広い社会貢献型経営
- 収益基盤を活用した積極的な事業展開
- 新たなビジネス創造への挑戦期間

対象期間

2019年3月期～2021年3月期（2018年5月策定）

基本方針

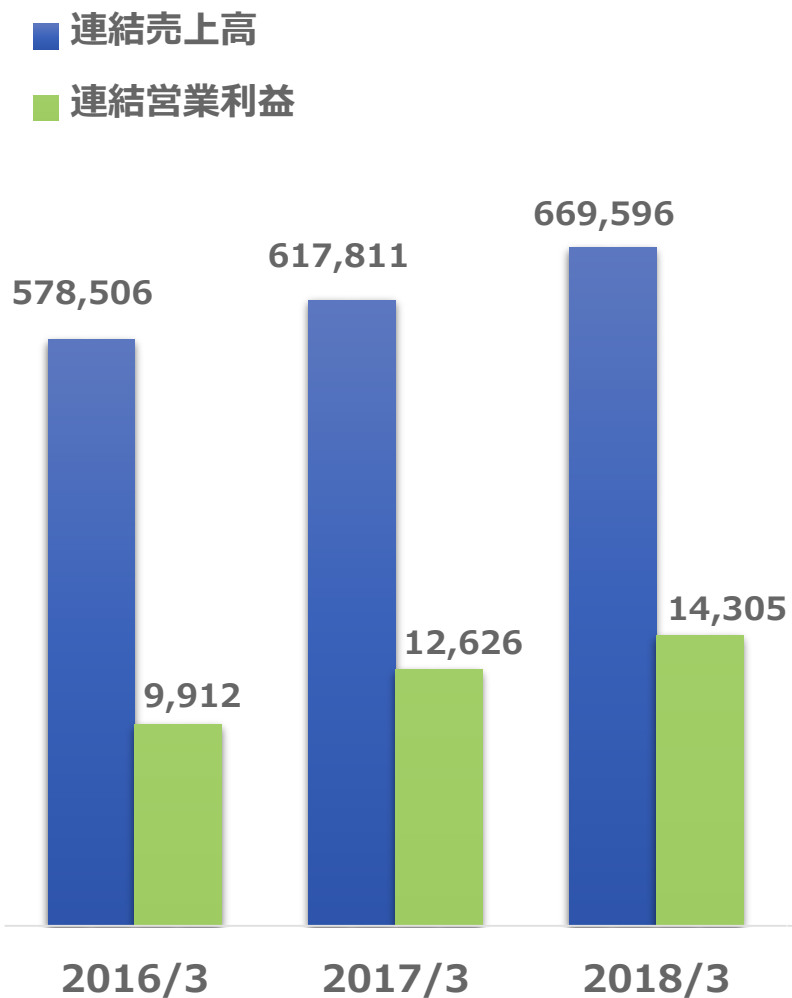
ITインフラ流通事業の  
更なる拡大

繊維および工作・自動機械  
事業での収益力強化

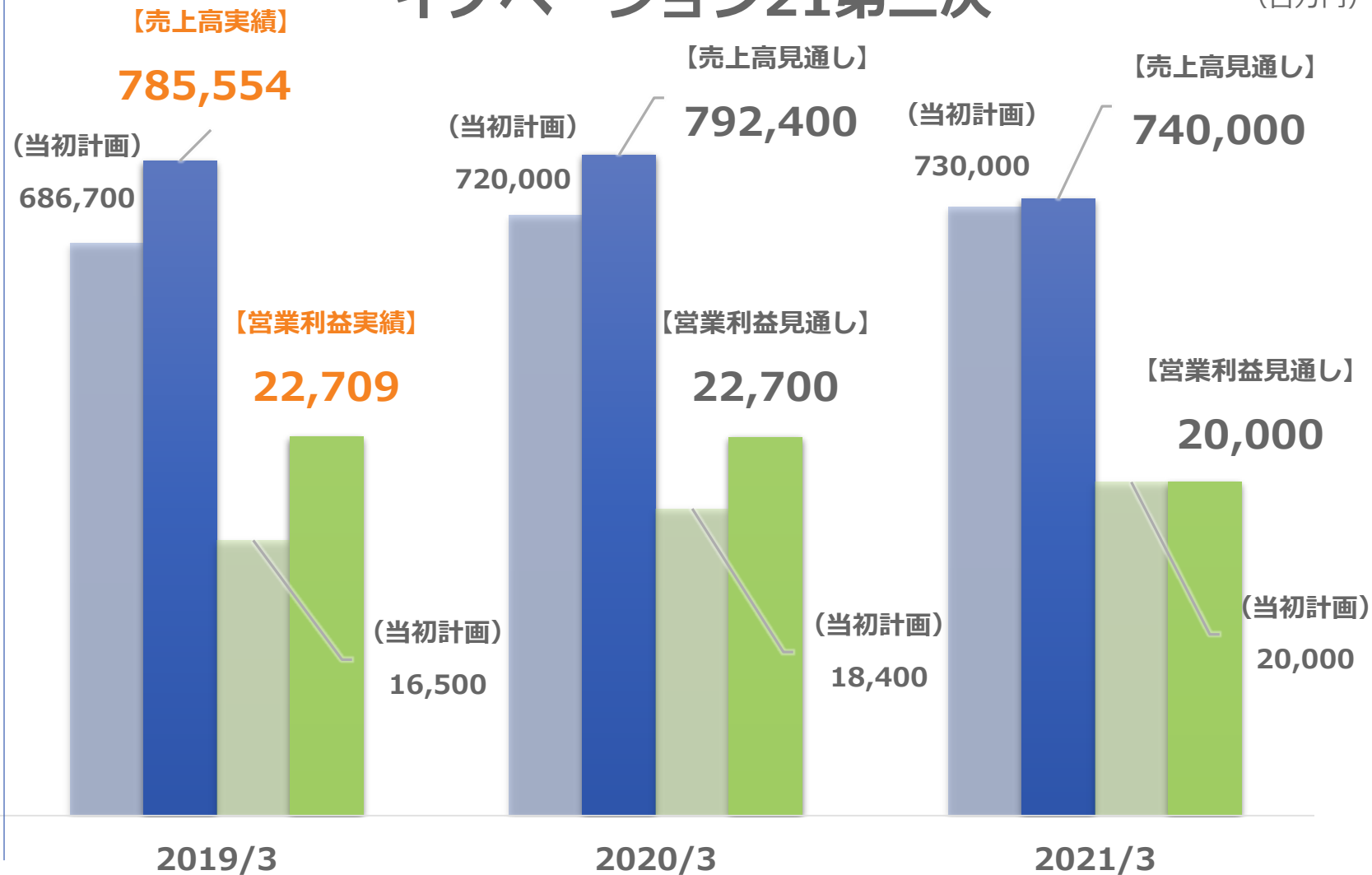
コーポレート戦略推進による  
連結企業価値向上

# 中期経営計画の進捗状況

## イノベーション21第二次（実績）



## イノベーション21第三次

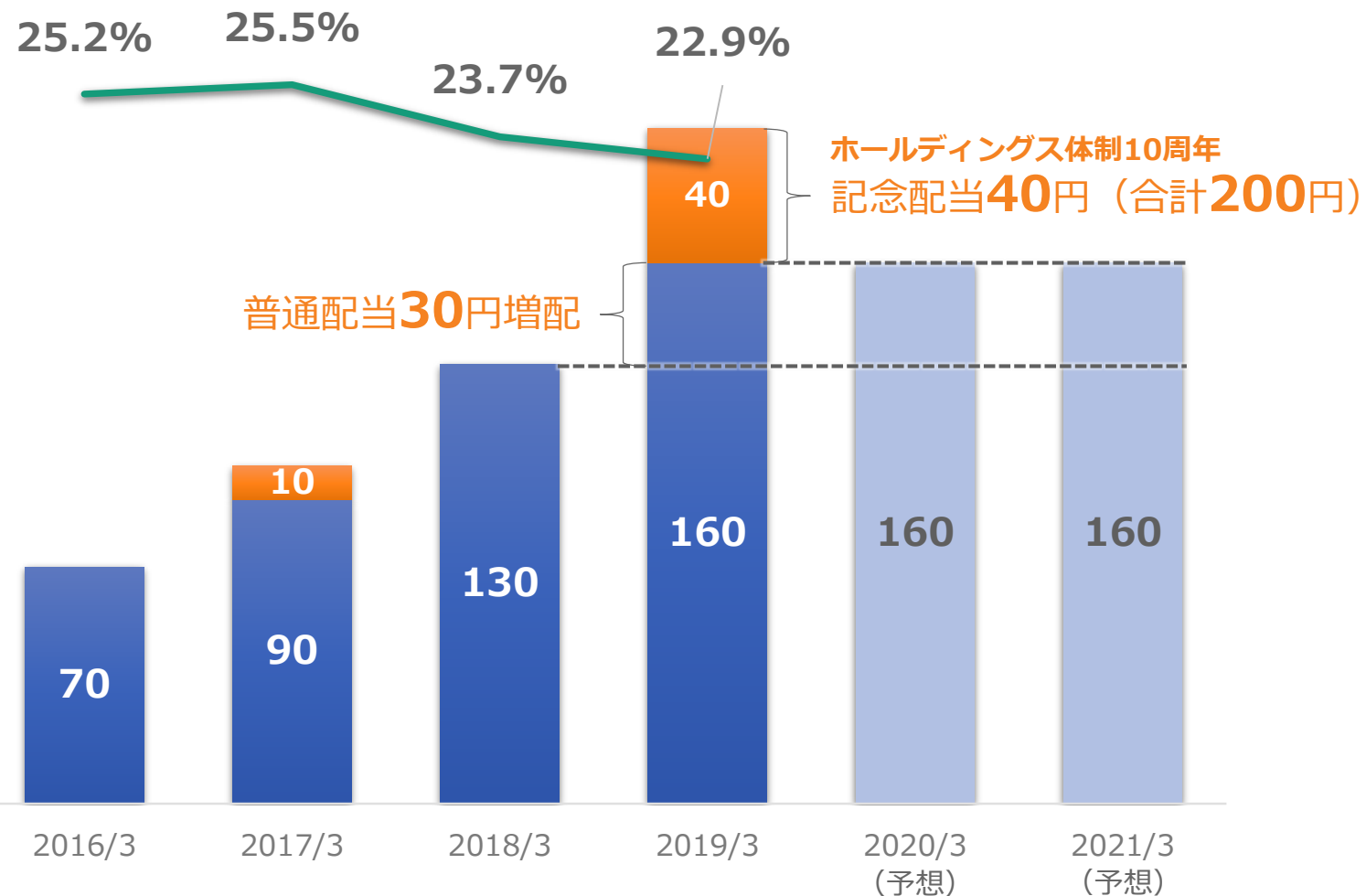




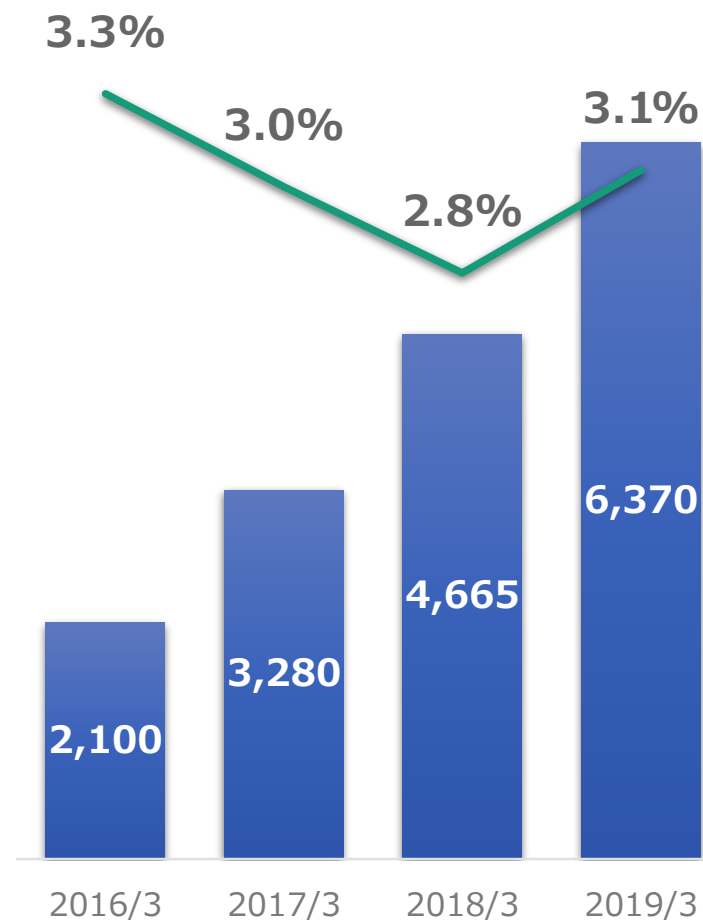
daiwabo

# 1株当たり配当金・期末株価の推移

■ 1株当たり配当金    — 配当性向



■ 期末株価    — 配当利回り



(注) 2017年10月1日に単元株式数を1,000株から100株に変更するとともに、株式について10株を1株への併合を実施

(注) 1株当たり配当金および期末株価については全て併合後に換算して表示しております

# ITインフラ流通事業の成長戦略

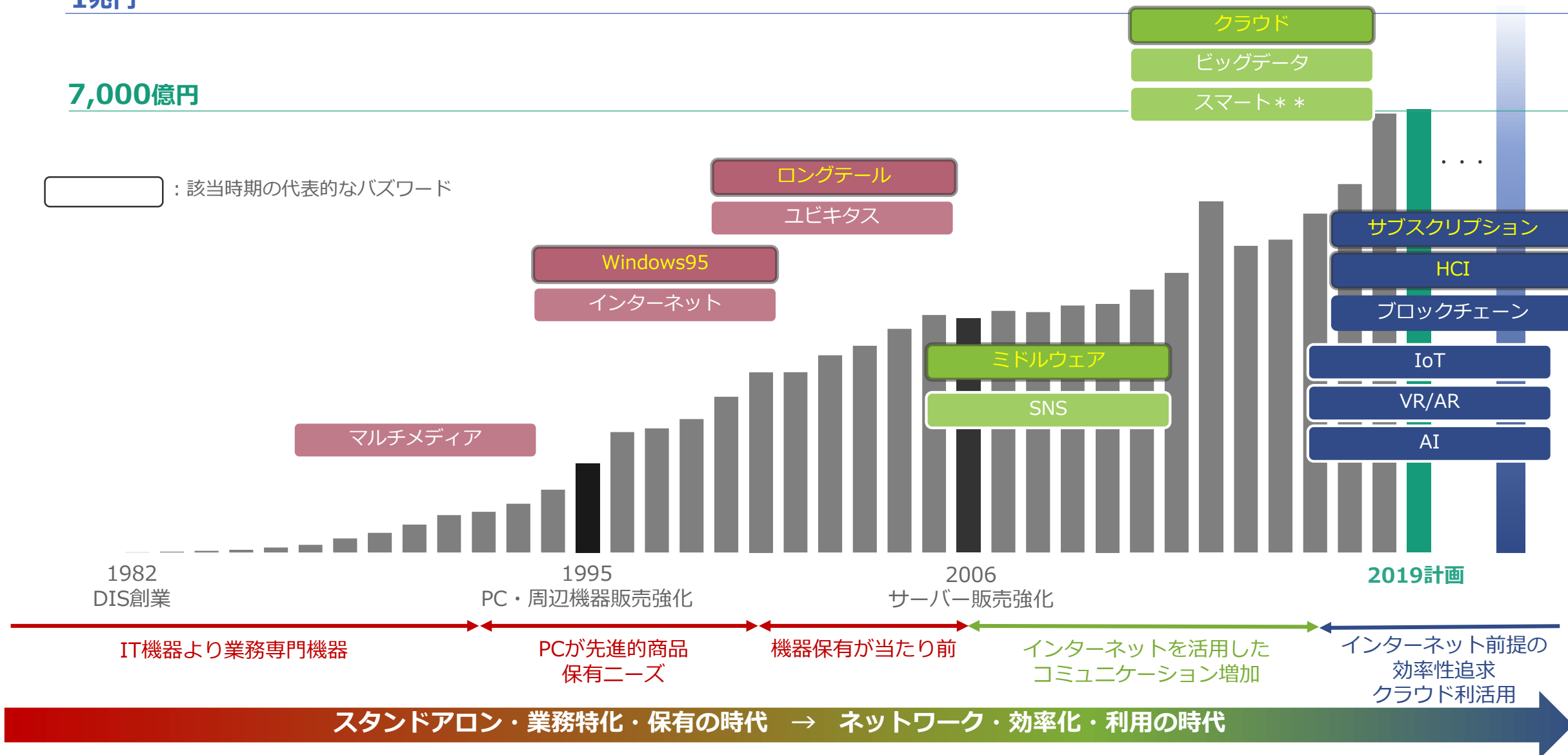
1. 高度化提案・ホワイトエリア開拓
2. サブスクリプションビジネス
3. 物流効率化・営業効率化

# 市場の変遷とDIS売上高推移

1兆円

7,000億円

□ : 該当時期の代表的なバズワード



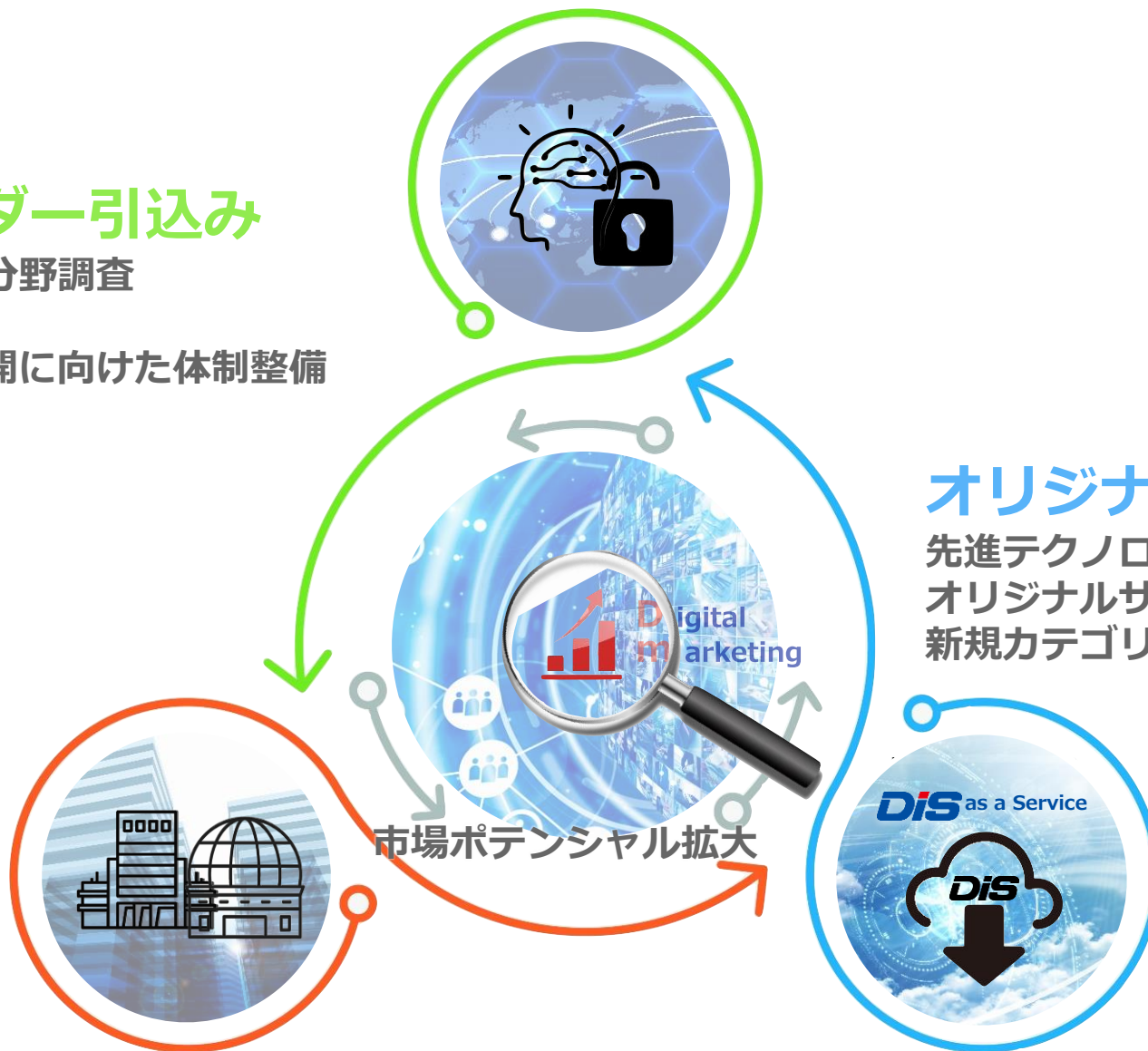
# 高度化提案・ホワイトエリア開拓

## 新興ITベンダー引込み

先進テクノロジー分野調査  
新興ベンダー発掘  
パートナーへの展開に向けた体制整備

## 新規IT市場創造

IT未活用ユーザー中心に  
地域毎のデジタル化推進  
ITによる働き方改革促進  
全国営業拠点を生かした  
地域格差のないサービス展開



## オリジナルサービス展開

先進テクノロジー採用製品サービス化  
オリジナルサポート展開  
新規カテゴリのサービス基盤を  
販売パートナーに提供

# サブスクリプションビジネス

ソフトウェアサービス提供方法の主流は「サブスクリプション方式」へ



多くのサービスがサブスクリプション方式へ

買い切り  
初期投資「大」

導入本数の把握が煩雑

バージョンアップ必要

年間の利用権  
初期投資「中」

ライセンス管理は  
比較的容易

バージョンアップ必要

継続した利用権  
初期投資「小」

ライセンス管理は容易

常に最新版が利用可能

# サブスクリプションビジネス

## 販売会社に求められる「管理の仕組み」とその課題



### この仕組みと管理に対応できる販売会社が選ばれる時代

#### 課題1 複数ベンダー/ユーザー単位での管理

- サブスクリプション方式に移行するベンダーは増え続ける
- 複数ベンダーとの契約管理をユーザー単位で行う必要がある

#### 課題2 累積ライセンス数の管理

- 契約ライセンス数は増減が繰り返される
- リアルタイムに累積保有数を把握しておく必要がある

#### 課題3 様々な課金体系の管理

- 従量/定額、月額/年額、自動更新/手動更新が組み合わされた複雑な料金体系に対応する必要がある



# サブスクリプション管理ポータル iKAZUCHI (雷)



「iKAZUCHI (雷)」は課題を解決する新しい仕組みです

## 課題 1

**解決 1** 複数ベンダーの契約サービスを横断的にユーザー単位で注文/管理ができる

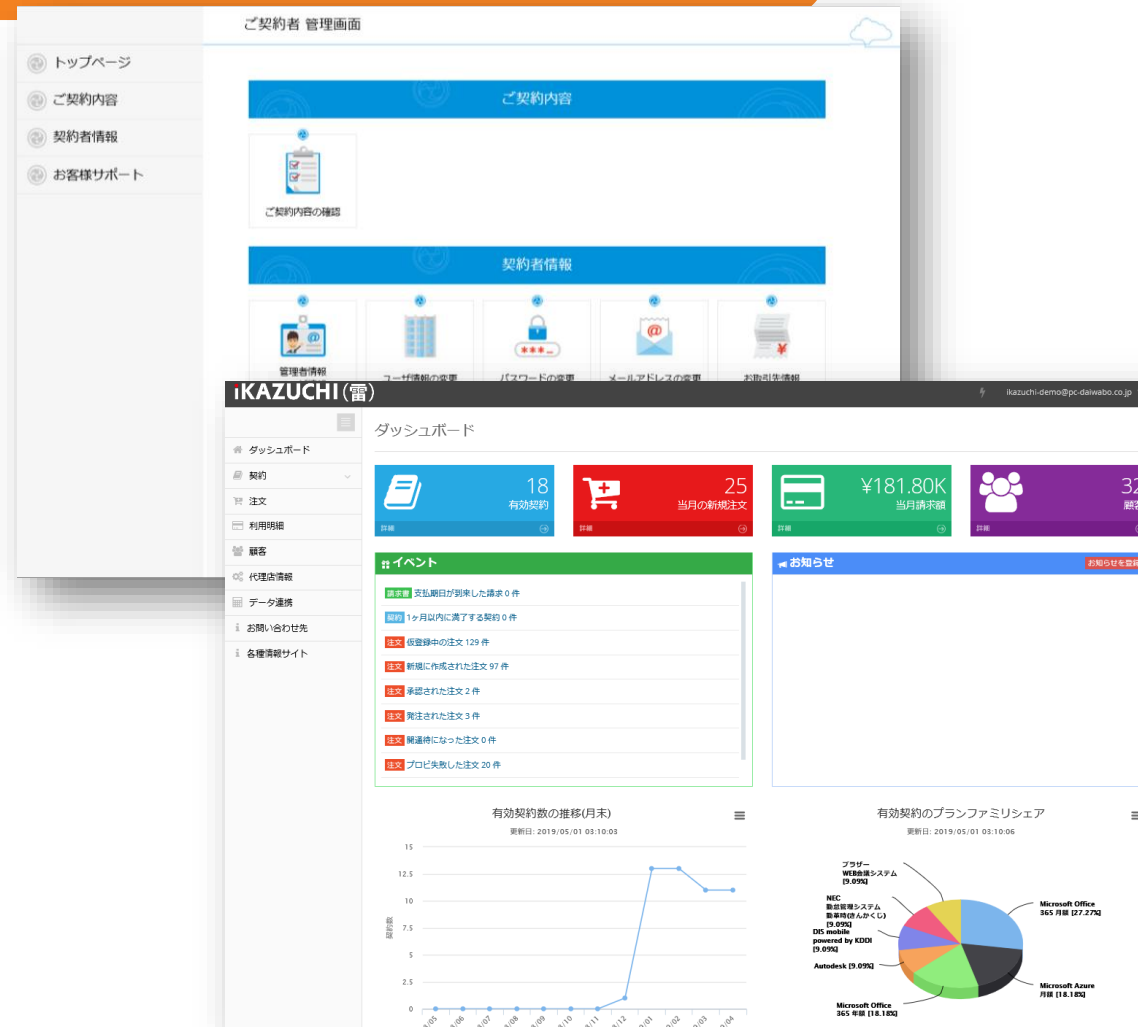
## 課題 2

**解決 2** リアルタイムに、契約サービスの累積保有状態の管理ができる

## 課題 3

**解決 3** 従量型、自動継続型、満了更新型等の多様な課金管理ができる

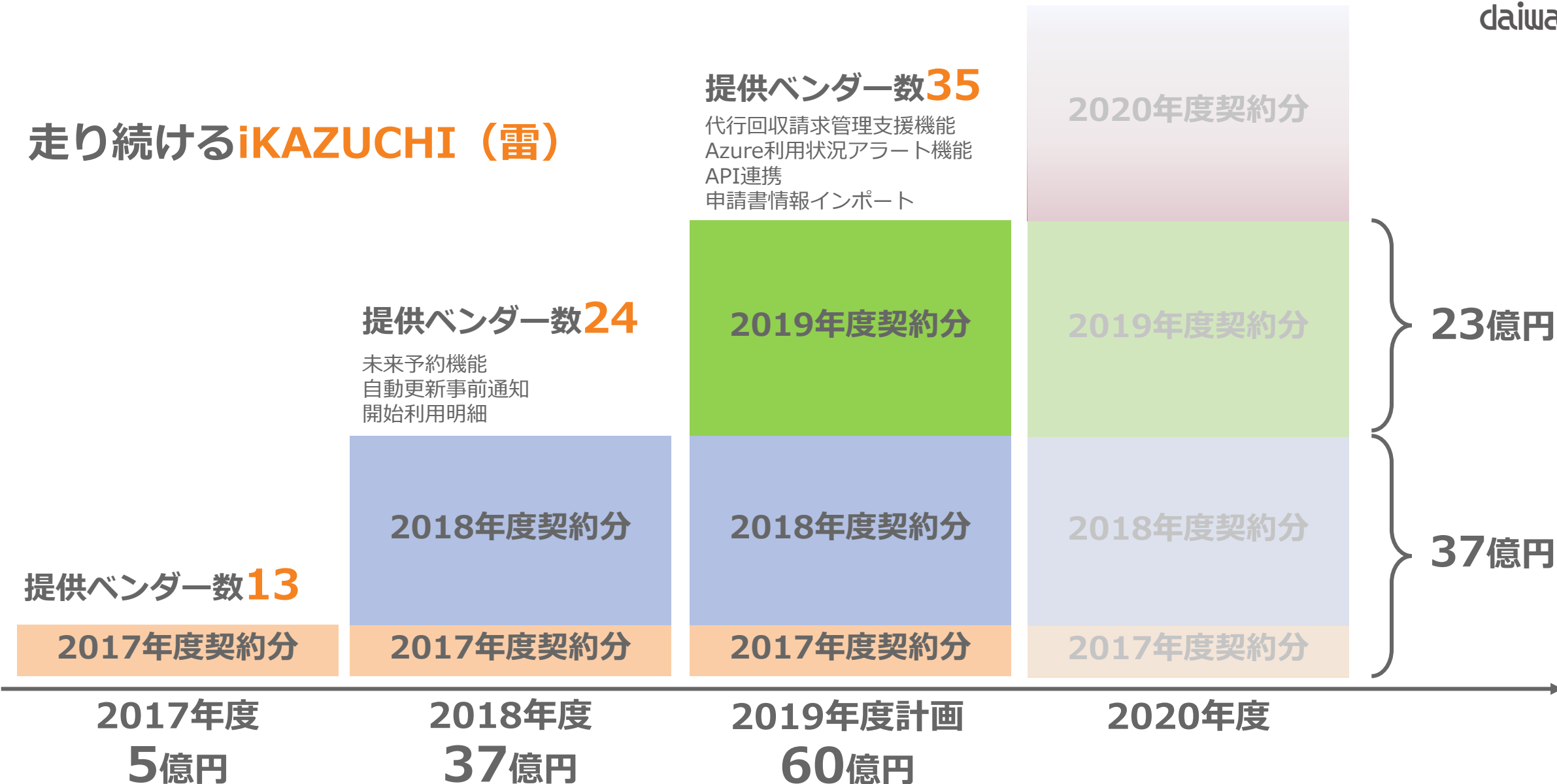
**+α** ユーザー自身でも保有状況、満了日などを確認できるポータルサイトが提供できる



# サブスクリプション管理ポータル iKAZUCHI (雷)



## 走り続けるiKAZUCHI (雷)



# 物流効率化 ロボットストレージシステム導入

2018年6月

ロボットストレージシステム「AutoStore」稼働

## 1. 生産性向上

導入前：1時間あたり**18**バケット／人の処理

導入後：1時間あたり**30**バケット／人の処理 **67%向上**

- 出荷頻度が高い商品が素早くピックアップされる仕組み

## 2. 集積率向上

導入前：平置きスペースとして 約**1,500**坪

導入後：AutoStoreスペースとして 約 **300**坪 **80%削減**

- フロアの高さを最大限に利用した集積の仕組み
- スペースコストの削減と中・大物商品在庫スペースの有効活用



# 営業効率化 基幹システム（DIS-NET）への設備投資

## 営業効率を最大化するすべてのシステムと連動

事業創造・ビジネス革新による  
競争力強化のためのIT投資

競争力UP

戦略

業務プロセスの効率化  
生産性向上に関するシステム投資

業務効率UP・生産性UP

業務効率化

システム共通基盤構築・拡充  
他投資の効果を支える投資

安定基盤

IT基盤

### 新システム DIS-NET IV

- ✓ 営業支援システム(SFA)
- ✓ マーケティングオートメーション(MA)
- ✓ 企業活動可視化・分析(BI)

- ✓ ロボットによる業務効率化(RPA)
- ✓ EDI・周辺システム

- ✓ 販管システム(従来のDIS-NET領域)
- ✓ iDATEN(韋駄天)
- ✓ iKAZUCHI(雷)

# ITインフラ流通事業の成長戦略 まとめ

## 市場の変化

### 複合ソリューション増加

IT機器導入理由の変化  
所有から利用へ

テクノロジーの変化  
クラウド化・高度化へ

市場の変化を見据えた  
体制整備

## DISコアビジネス

PC・周辺機器・パッケージソフトウェア販売

Windows7サポート終了以降に繋がる  
DIS注力分野

高度化提案・ホワイトエリア開拓

サブスクリプションビジネス

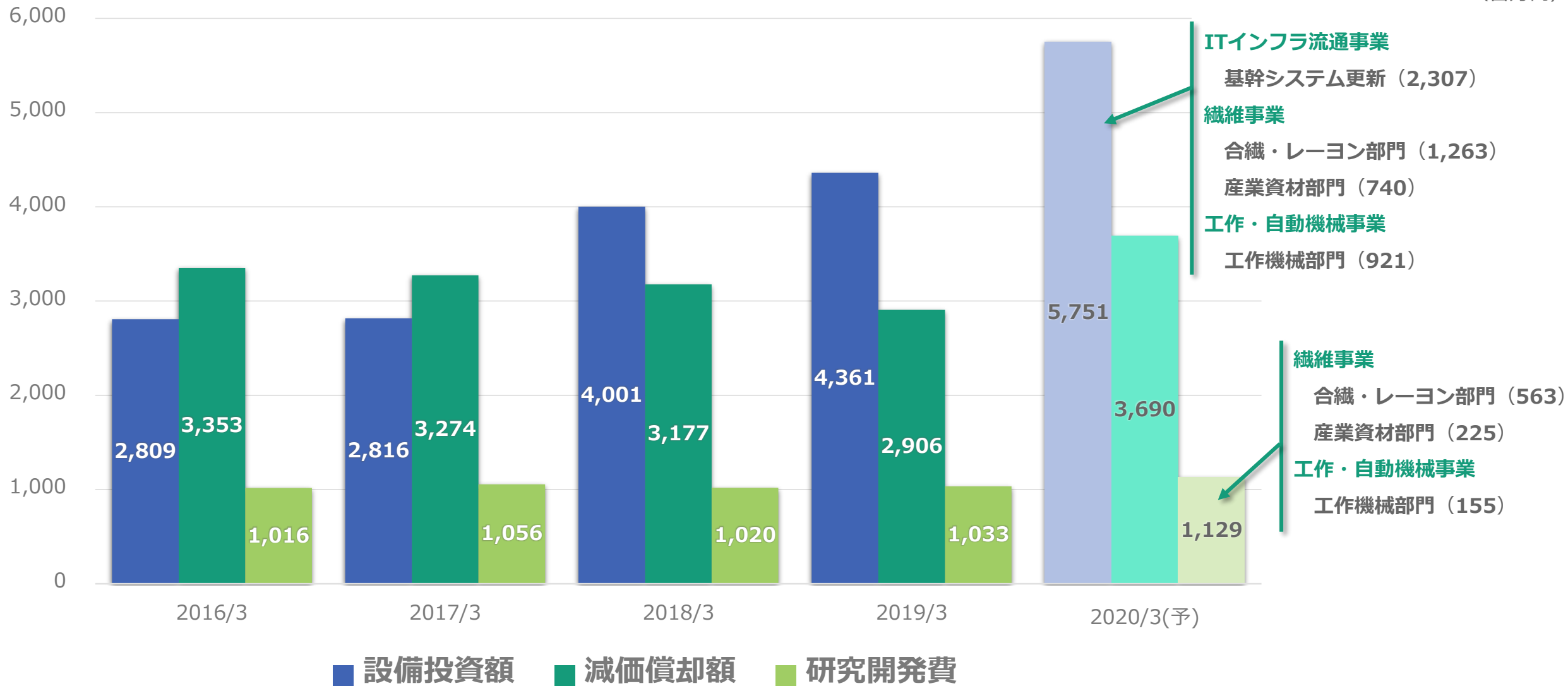


商品販売量  
+ サービス

物流効率化・営業効率化

# 参考資料

# 設備投資額／減価償却額／研究開発費



1941年4月 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、

## 大和紡績株式会社（本社/大阪市）として新発足

1949年5月 東京証券取引所に株式上場

7月 大和機械工業（現株式会社オーエム製作所）を設立

1963年12月 播磨工場にポリプロ設備新設

1971年6月 プリマテキスコ・インドネシアを設立

6月 ダイワシザイ株式会社（現ダイワボウプログレス株式会社）を設立

9月 霧島国際ホテル開業

1982年4月 ダイワボウ情報システム株式会社を設立

1988年2月 ダイワボウレーヨン株式会社を設立

1994年3月 ダイワボウポリテック株式会社を設立

10月 蘇州大和針織服装有限公司を設立

1998年1月 ダイワボウ・インダストリアル・ファブリックス・インドネシアを設立

2002年1月 ダイワボウアドバンス株式会社を設立

2004年1月 カンボウプラス株式会社と経営統合

2005年10月 大和紡工業（蘇州）有限公司を設立

12月 ダイワボウアソシエ株式会社を設立

2006年1月 会社分割により、全事業部門を「ダイワボウノイ株式会社」

「ダイワボウプログレス株式会社」「ダイワボウポリテック株式会社」

「ダイワボウエステート株式会社」に承継させ、純粋持株会社となる

2007年1月 ダイワボウ・シーテック・インドネシアを設立

2009年3月 ダイワボウ情報システム株式会社と経営統合

2009年7月 ダイワボウホールディングス株式会社に商号変更

7月 中間持株会社「大和紡績株式会社」を設立

2011年3月 ダイワボウ・ガーメント・インドネシアを設立

2011年7月 株式会社オーエム製作所と経営統合

2012年3月 Daiwabo Hong Kong Co., Limitedを設立

12月 ダイワボウ・ノンウーブン・インドネシアを設立



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、現時点で入手可能な情報をもとに、当社が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。

本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。