

IT・生活・産業インフラを支える 当社事業の強みと戦略

2023年1月14日



ダイワホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

1. 会社紹介
2. 当社事業の強みと戦略
3. ESGへの取り組み
4. 株主還元



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28階

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>



代表取締役社長
西村 幸浩

事業内容

ITインフラ流通事業

[中核会社]

 **DIS** ダイワボウ情報システム株式会社

PC・周辺機器・ソフトウェア販売、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

繊維事業

[中核会社]

 **大和紡績株式会社**

化合繊維、不織布製品、産業資材関連製品、
衣料・リビング用テキスタイル・最終製品の製造販売業

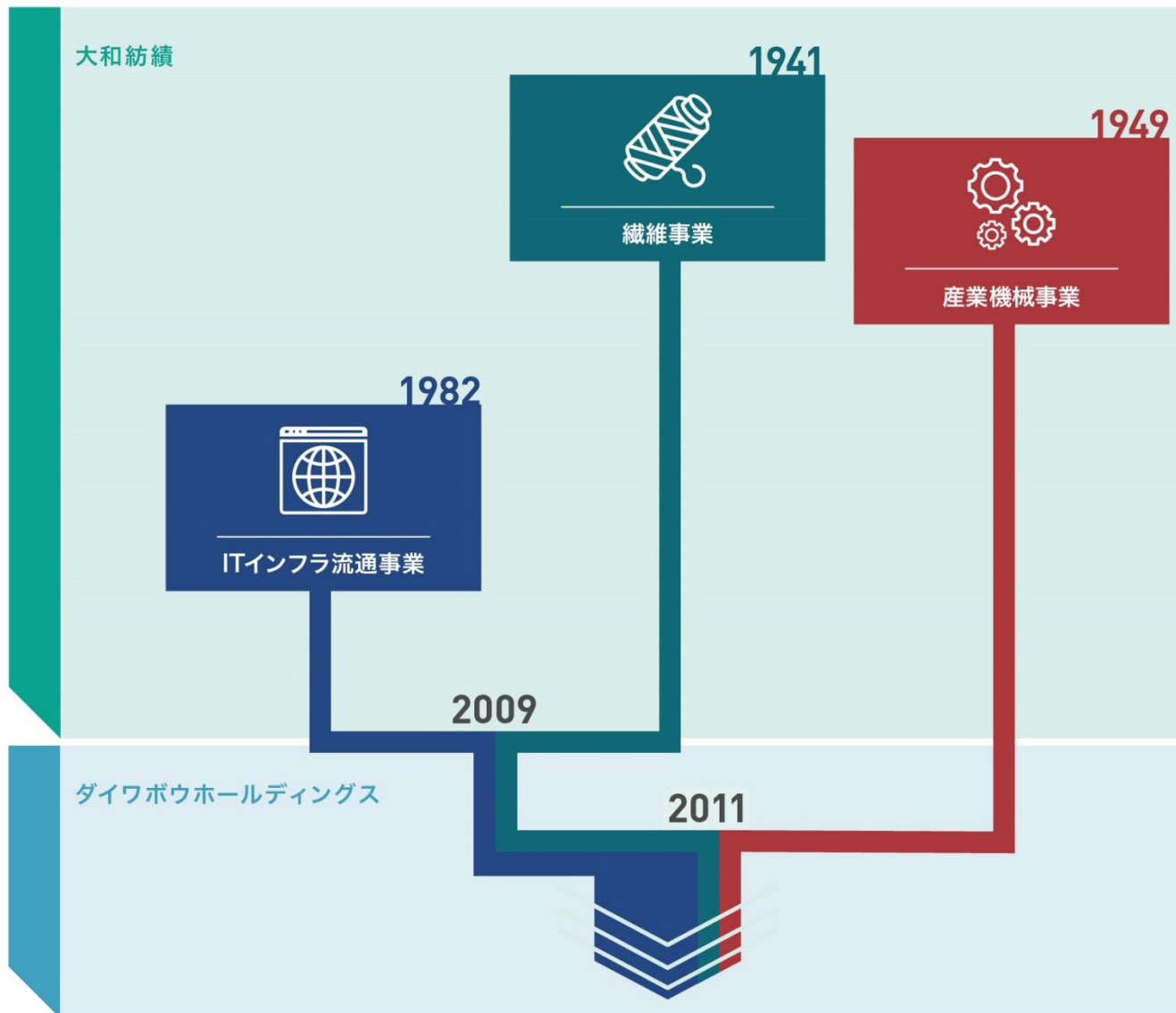
産業機械事業

[中核会社]

 **株式会社 オーエム製作所**

工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業

グループの沿革

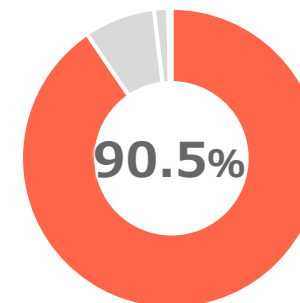


- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が宍道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009. 3 大和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3事業体制へ**

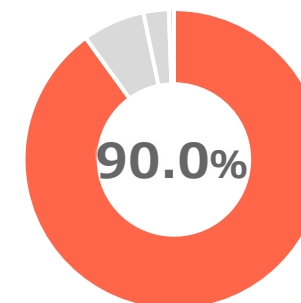
ITインフラ 流通事業

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

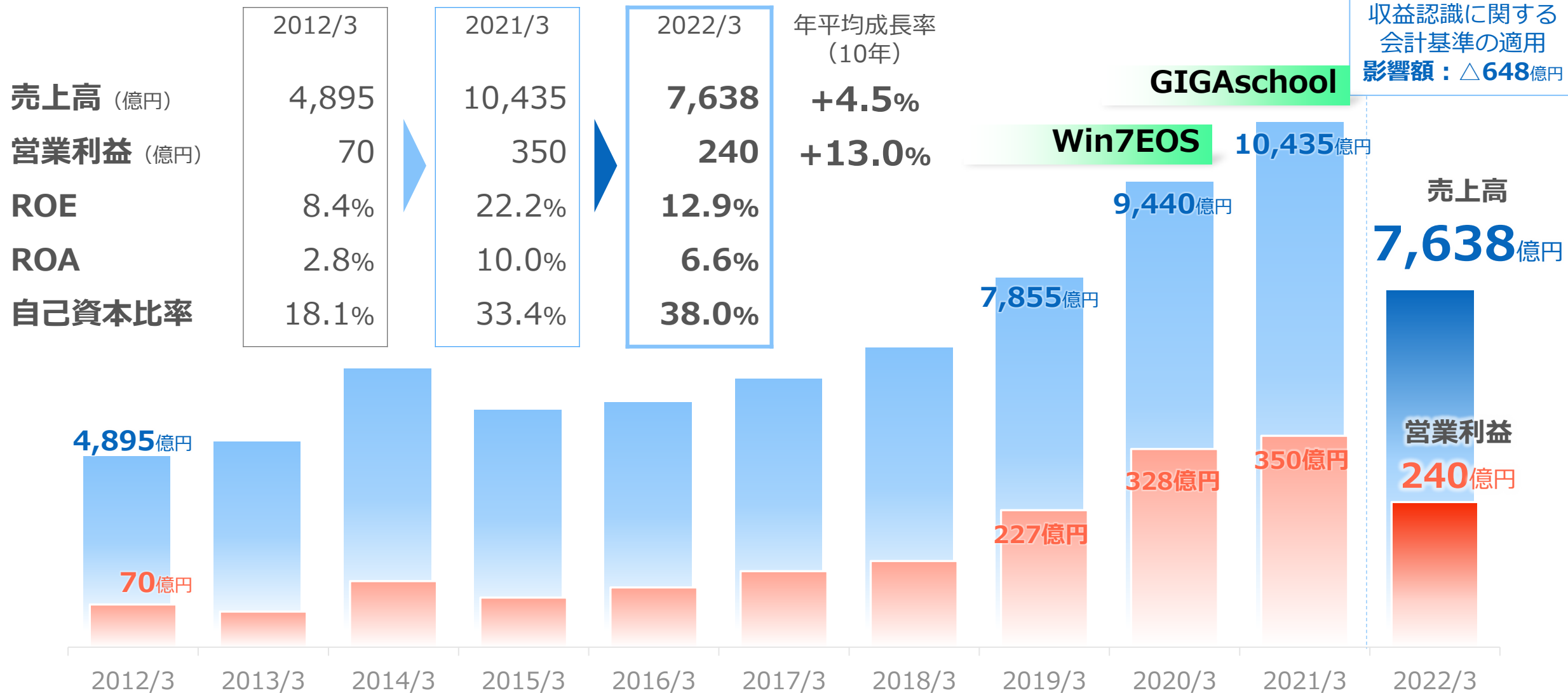
食品・医療品など幅広い業界に対して包装・梱包の自動機械を製作納入

1.5%

2.7%

(2022年3月期実績)

業績推移



当社事業の強みと戦略

ITインフラ
流通事業

繊維事業

産業機械
事業

ITインフラ流通事業

【中核事業会社】

DIS ダイワボウ情報システム株式会社

繊維事業

産業機械事業

主要事業会社

ディストリビューション

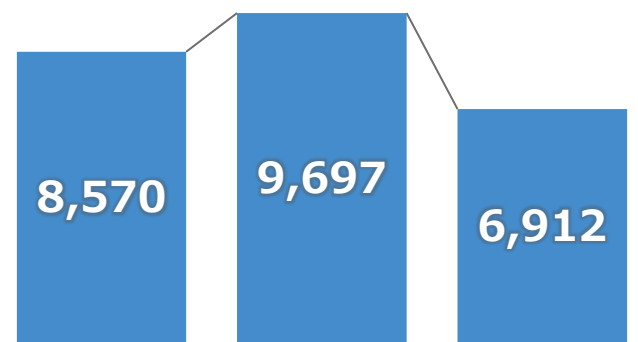
DIS ダイワボウ情報システム株式会社

サービス&ソリューション

DIS ディーアイエスサービス&ソリューション株式会社

セグメント業績推移

売上高



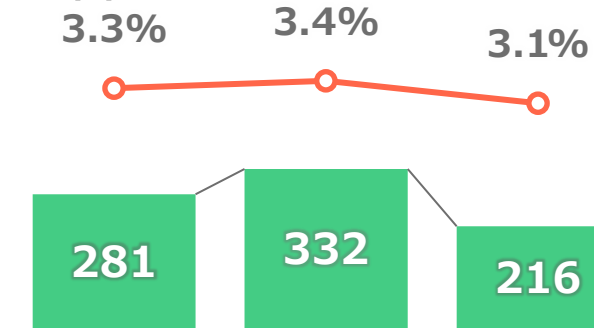
2020/3

2021/3

2022/3

営業利益
営業利益率

(億円)



2020/3

2021/3

2022/3

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
- システム開発ではなく、PCをはじめとした情報機器の販売にシフト

1983 ~ 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

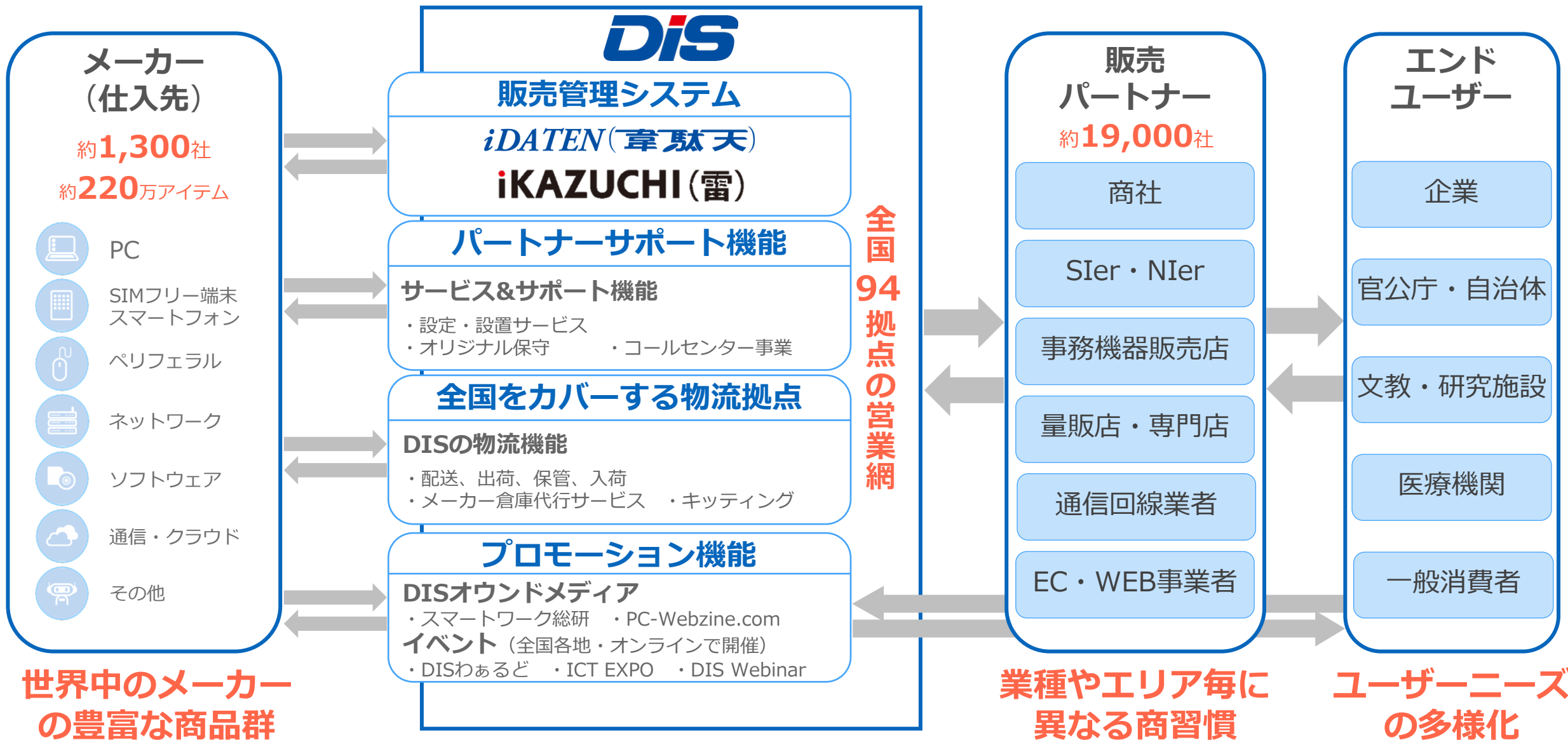
2019/3
6,000億円突破

2020/3
8,000億円突破

2021/3
9,000億円突破

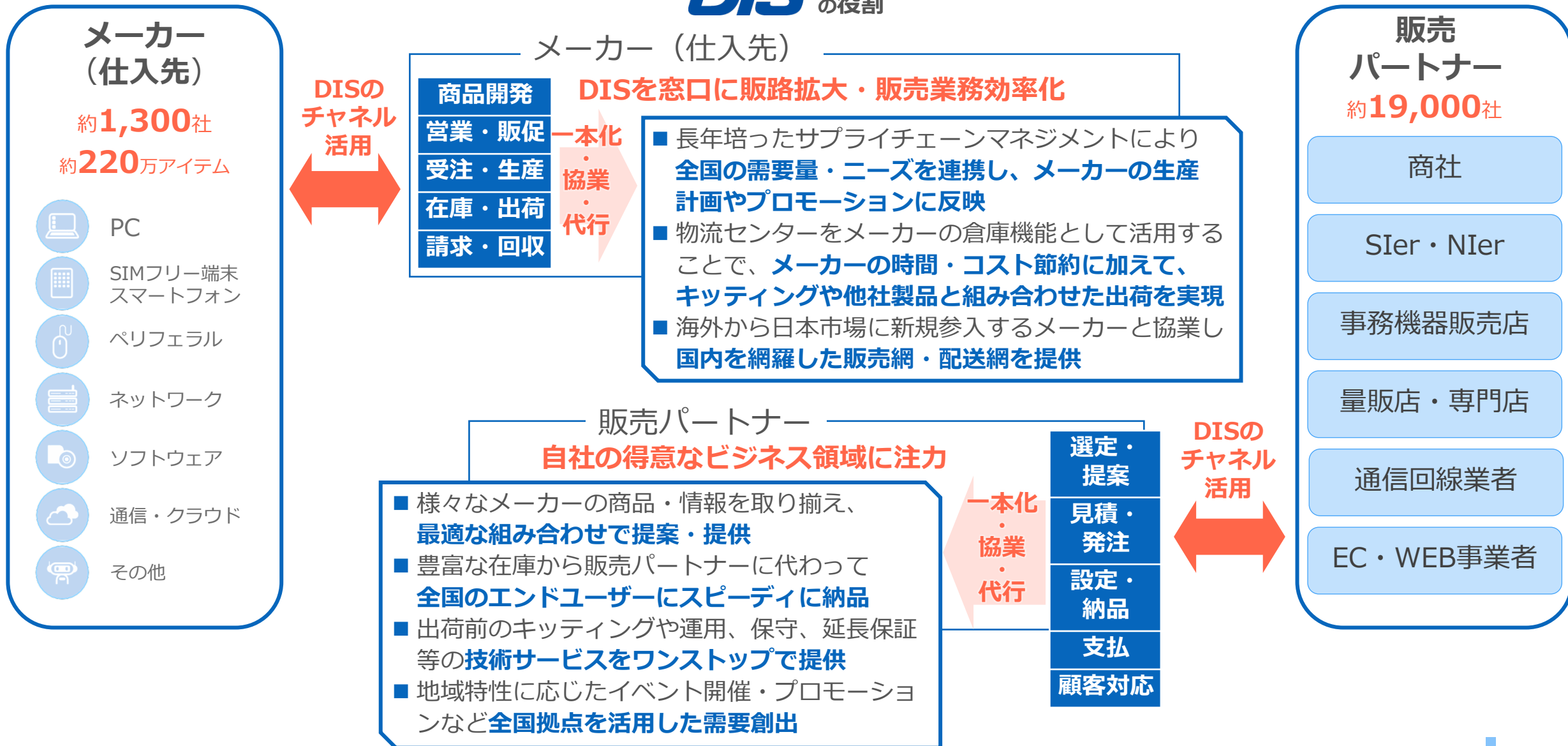
DIS単体
売上高推移

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

DIS の役割



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

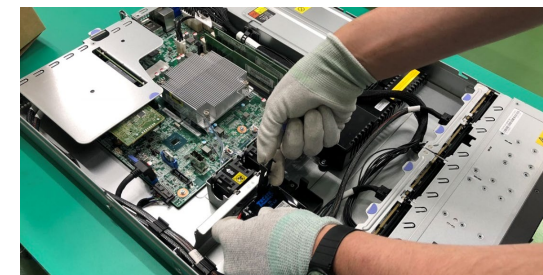
キittingセンター併設

→入荷>作業>出荷に迅速対応

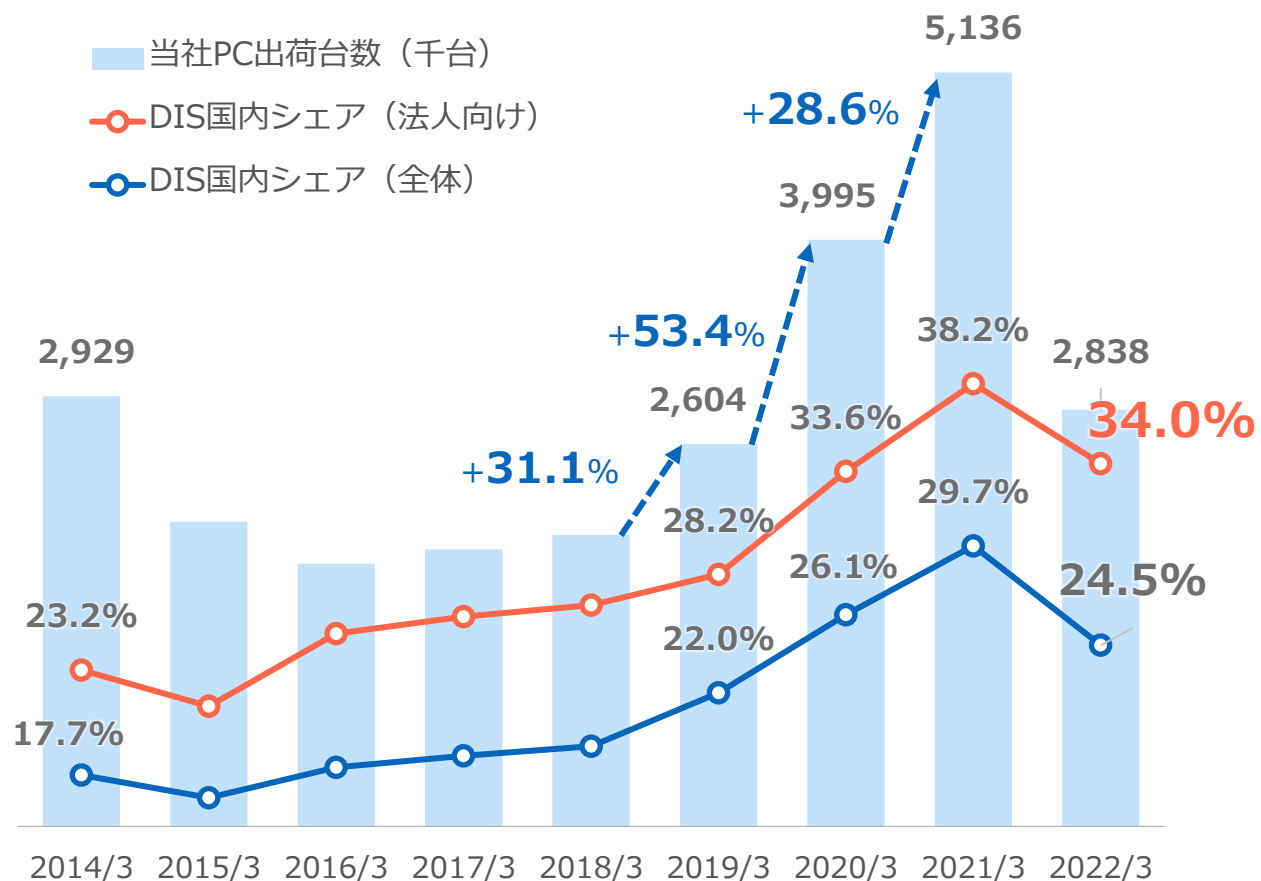
PC・タブレット
キitting実績：年間24万台（2022/3期）

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



法人利用のPC **3台に1台以上**は当社が関与

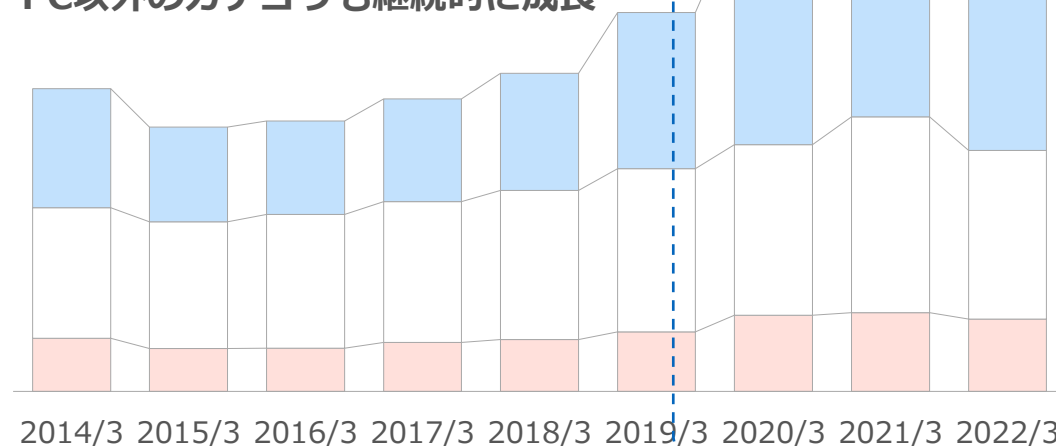


※MM総研調査結果より算出

<DISカテゴリ別売上高推移>

	3カ年平均	
	構成比	成長率
PC本体*	46.0%	+3.2%
ソフトウェア	16.1%	+6.7%
周辺機器・サービス等	37.9%	+1.1%

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



*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

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

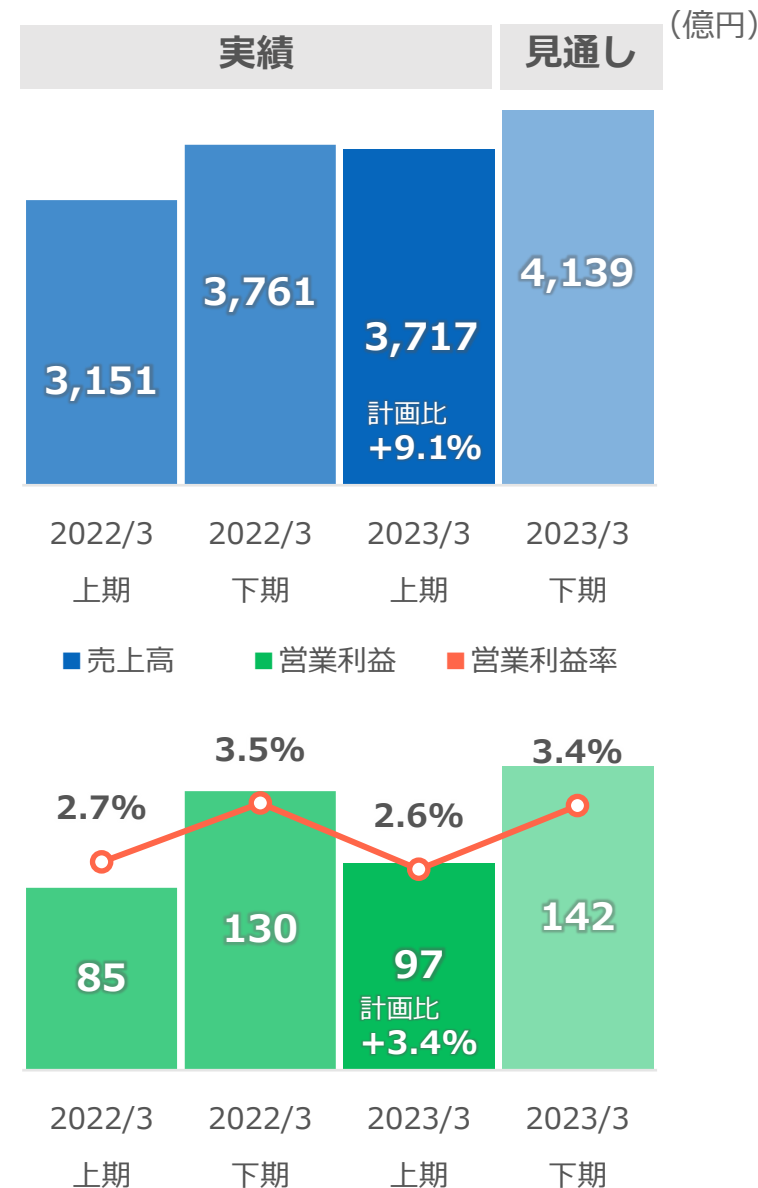
- ▶ 高度化するIT基盤の支援体制強化と中核メーカーとの協業深化
- ▶ エンジニア集団の育成とオリジナルサービス展開による差別化

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

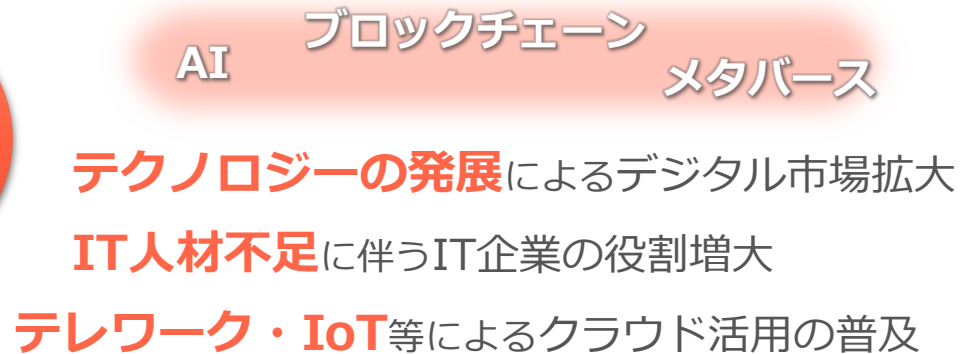
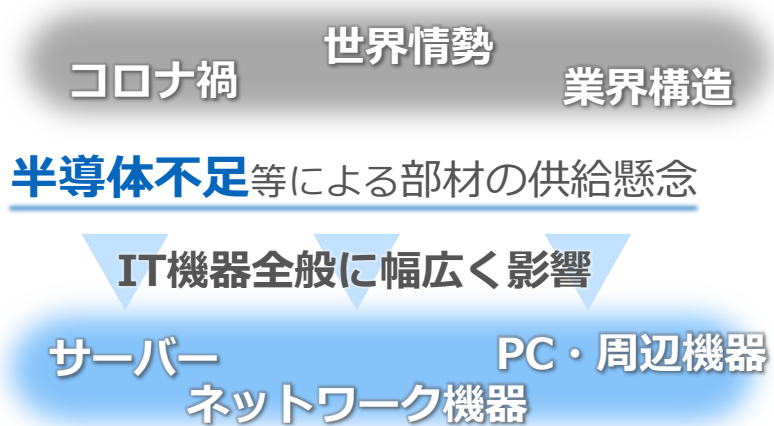
- ▶ iKAZUCHI(雷)の機能拡充とブランディング強化
- ▶ IaaS/PaaS推進によるIT基盤のマイグレーション需要の獲得

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



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



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

88ベンダー / 181サービス

(2022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

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

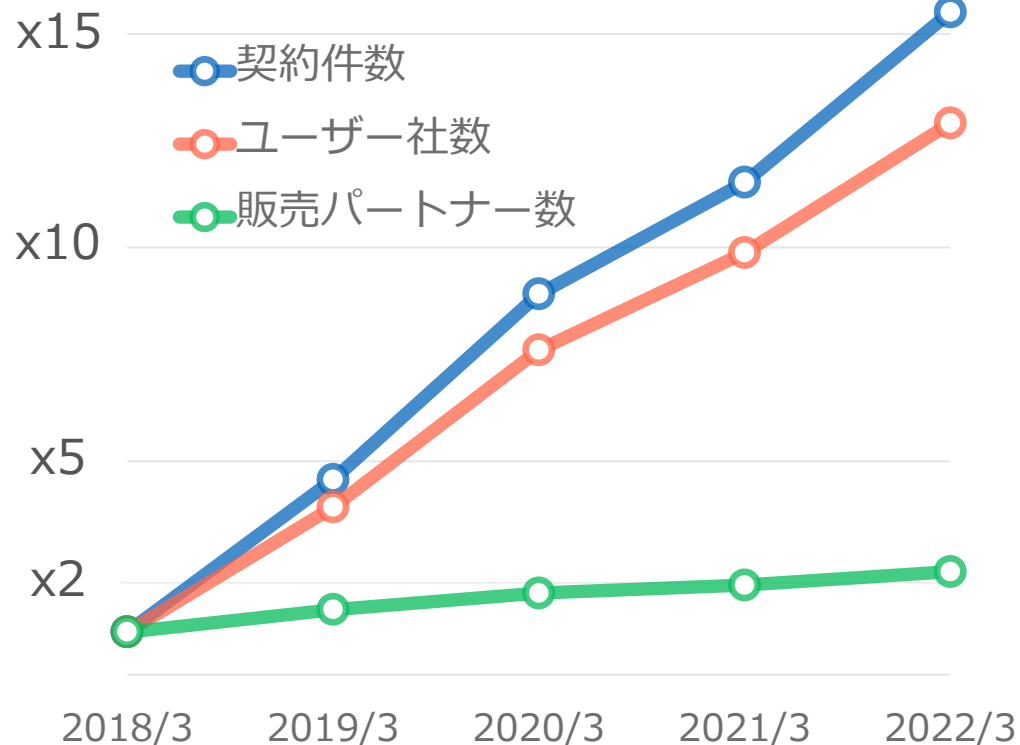
- ✓ 掲載サービスや提供機能の拡充による提案力・競争力の強化
- ✓ 継続的な契約関係の構築
- ✓ サブスク販売の効率化による複合提案の促進

- ✓ 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

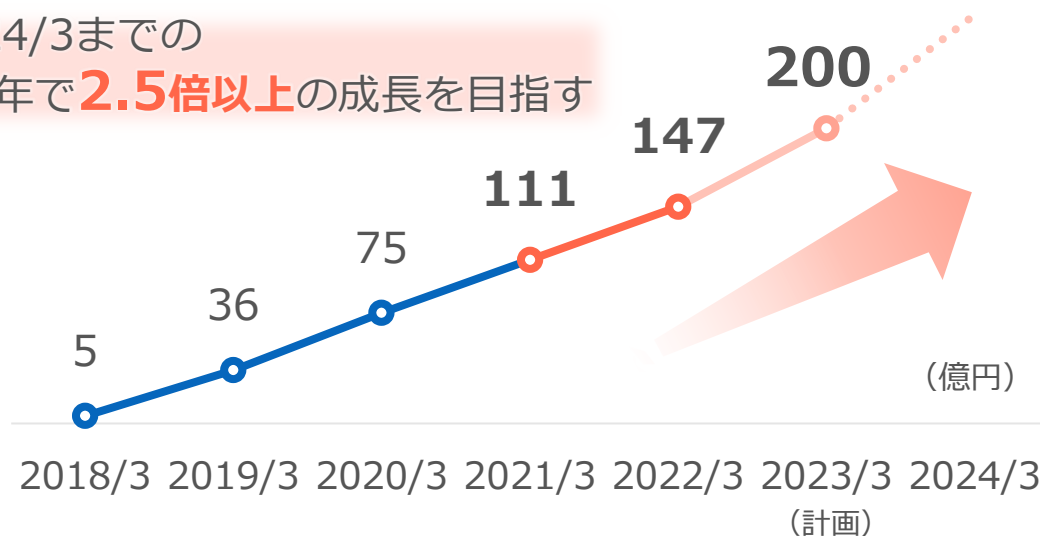


「マルチベンダー」の強みを生かして
単独ベンダーではできない付加価値を創出



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



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

技術の広がり

エリアカバー

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

ソリューション力の強化

サービス・サポートの構築

地域ごとの課題対応

ユーザー情報の集約

DIS

【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

ITインフラ流通事業

繊維事業

【中核事業会社】

 大和紡績株式会社

産業機械事業

主要事業会社

合織・レーヨン

ダイワボウレーヨン株式会社

産業資材

 大和紡績株式会社

KANBO PRAS カンボウプラス株式会社

衣料製品

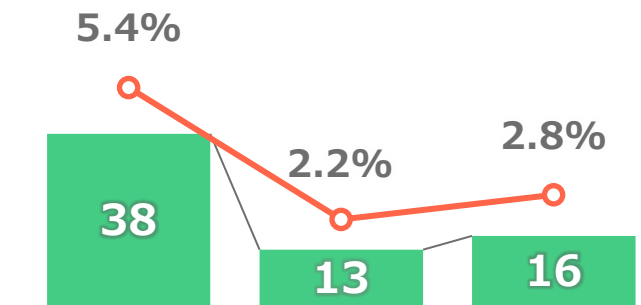
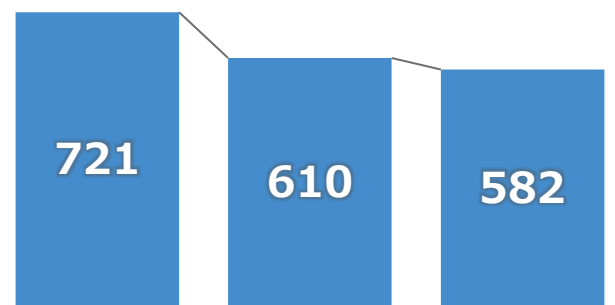
DAC ダイワボウアドバンス株式会社

セグメント業績推移

売上高

営業利益
営業利益率

(億円)





ファイバー・原糸・不織布・最終製品などの豊富なラインナップで提供

製販一貫体制

繊維素材の研究開発や不織布の加工など、開発・製造・販売の一貫した体制を構築し細かいニーズに対応

原料から最終製品まで

国内外から調達する原料を高い技術力によって加工することで多岐にわたるラインナップで製造販売

独自のファイバー戦略

独自の原料や加工技術で生活資材や産業資材などの多種多様な分野に活用する「ファイバー戦略」を推進

合織・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



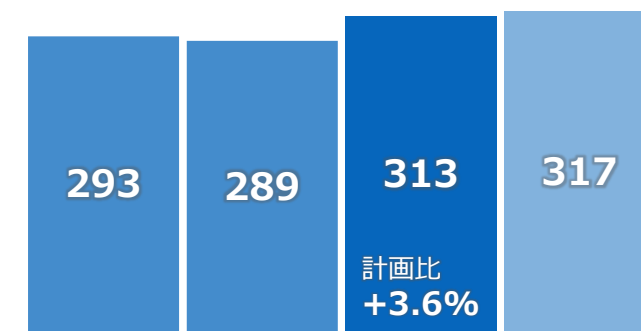
- 機能性インナー、快適アウターなどの衣料製品
- リビング用素材および製品
- ライセンスブランド衣料品
「FILA」 「T&C」 「Prince」 「NCAA」

(億円)

実績		見通し	
----	--	-----	--

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



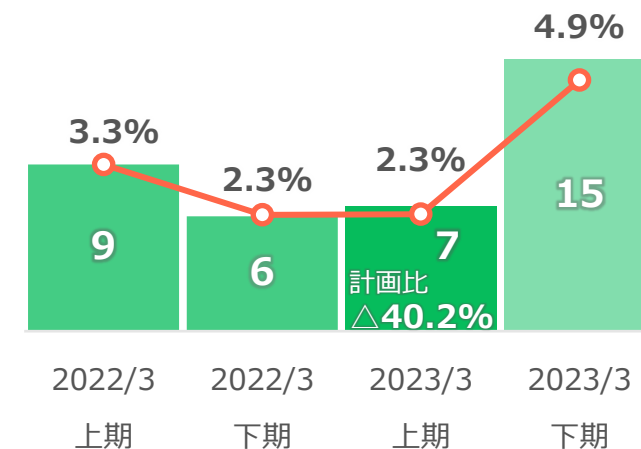
ファイバー戦略の深耕による独自素材の開発強化

- ▶ 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



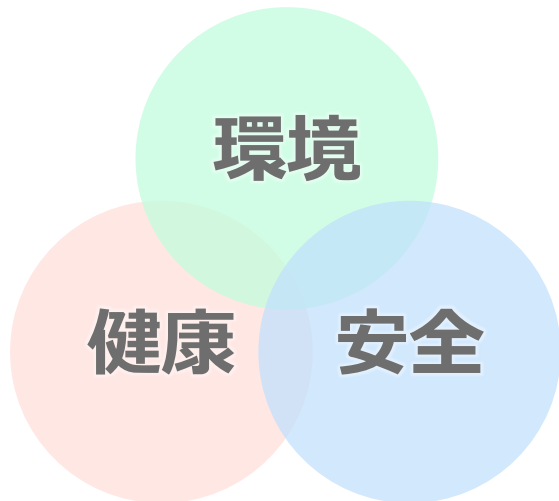
投下資金効率を意識した事業活動

- ▶ 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



ファイバー戦略の深耕による独自素材の開発

<開発キーワード>



- ◆ 環境対応素材、生分解性素材を活かした用途展開
- ◆ 環境保全（空気・水の浄化、省エネ）に配慮した素材・製品の開発
- ◆ 健康・衛生的、安全に過ごせる快適な素材・製品の開発

<開発・用途展開イメージ例>

技術・開発本部新設による
横断的な研究開発体制
(2021年9月 播磨研究所に集約)

産学官連携による
研究開発領域の拡大

大和紡績
素材開発

衛生用品

肌に優しい素材、吸収体

家庭用品

抗菌・抗ウイルス加工

省エネ・CO2削減

電材、植物育成培地

産業資材

防災・難燃、汚染物質吸着

衣料品

リサイクル樹脂、生分解

ITインフラ流通事業

繊維事業

産業機械事業

【中核事業会社】

 株式会社 オーエム製作所

主要事業会社

工作機械



株式会社 オーエム製作所

自動機械



株式会社 オーエム機械

鑄造・加工・組立



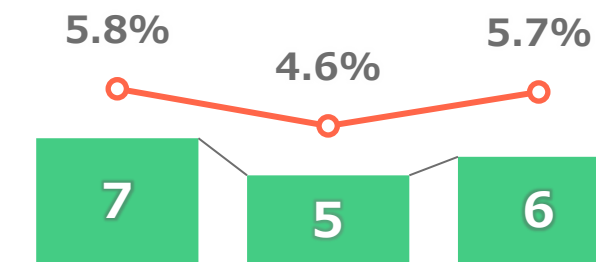
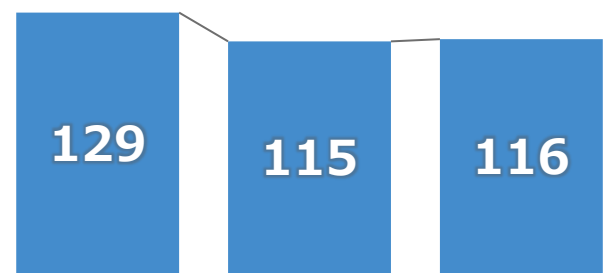
オーエム金属工業株式会社

セグメント業績推移

売上高

営業利益
営業利益率

(億円)





幅広い産業に生産設備と技術サービスを提供

「立旋盤」
「鉄道車輪旋盤」
で高いシェア

航空機、建機などの大型部品加工を対象とする立旋盤や、鉄道車輪加工用の床下車輪旋盤で高い国内シェアを持つ

匠の技術

創立70年超の実績で培った知識・技能と顧客ニーズに対応する最新設備の導入による高剛性・高精度の機械製造

航空宇宙分野や
脱炭素関連などの
先端技術に貢献

高品質が求められる航空宇宙分野で当社技術・ノウハウの信頼は厚く、風力発電・水素発電などの需要も拡大

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た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

工作機械における潜在市場への事業拡大

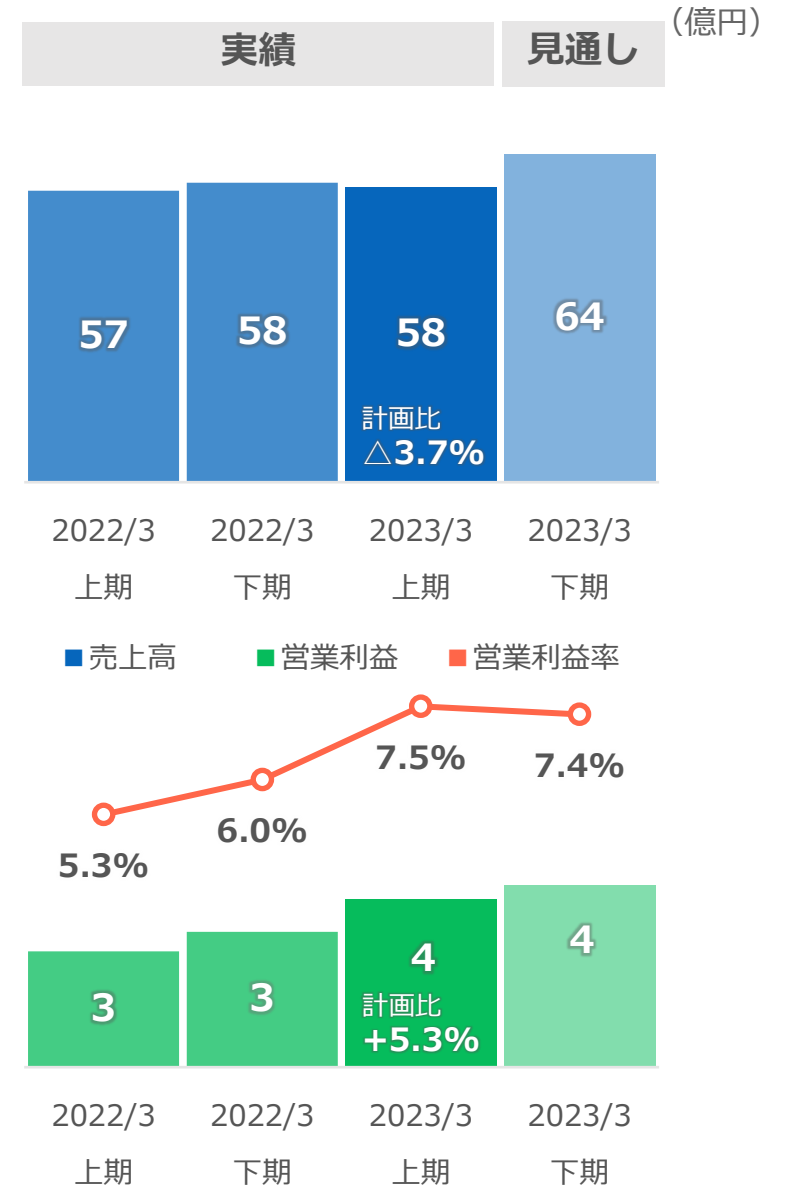
- ▶ 更新需要が見込めるエネルギー関連における新型機開発と補助金採択を活用した提案力の向上
- ▶ 堅調な中国市場におけるエネルギー・半導体・医療機器業界を中心とした現地での販売促進

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

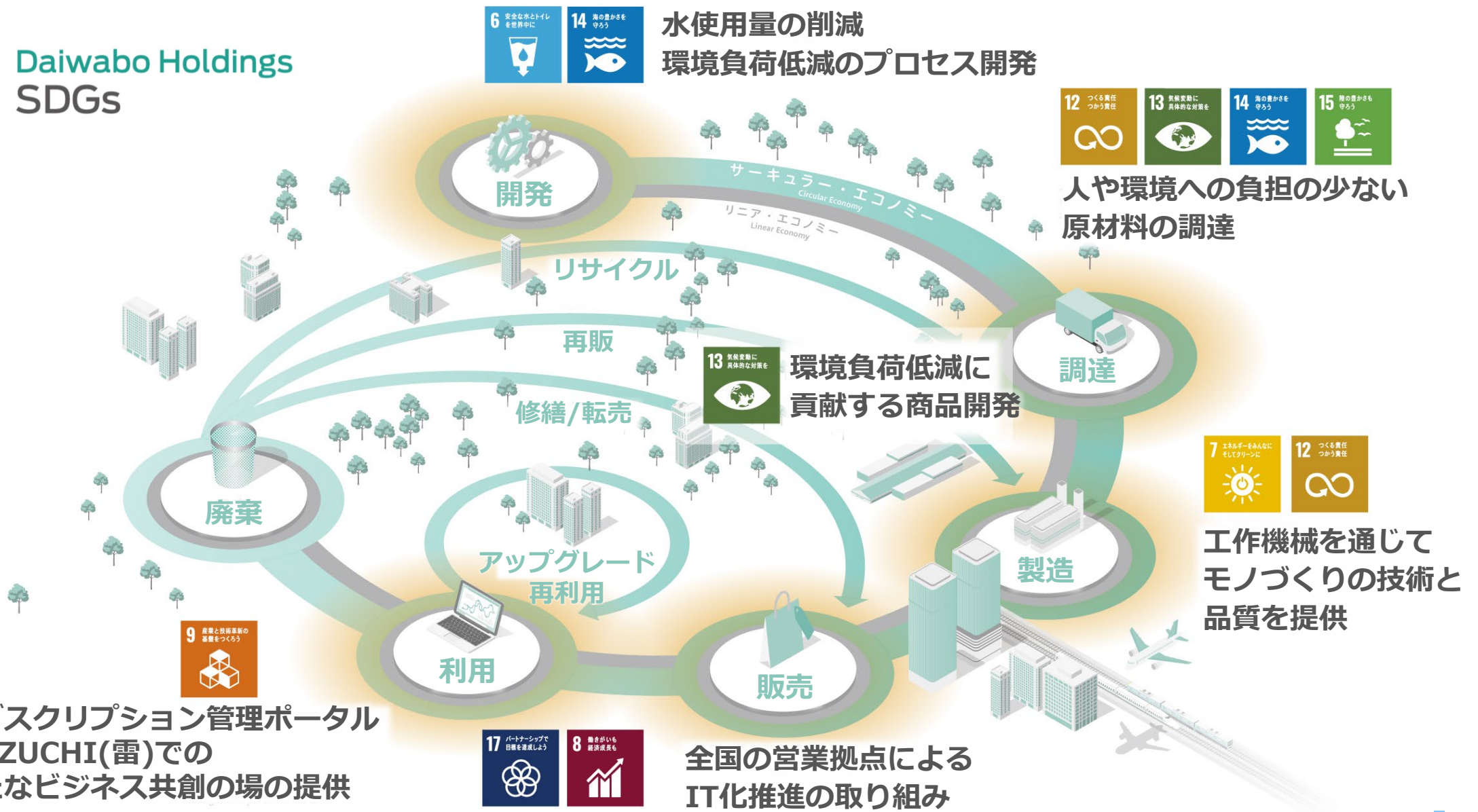


| ESGへの取り組み

事業を通じた社会課題解決への貢献機会



Daiwabo Holdings
SDGs



それぞれの事業で培った発想力・技術力・ネットワーク力を駆使して社会課題解決に幅広く貢献

社会に役立つ

人と人、人と地球、未来へとつなげる

ビジネスに結び付ける

守りのESG

＜事業リスクの低減＞

- 事業活動におけるCO₂排出量の削減
- 労働安全衛生、働きやすい労働環境醸成
- 人材育成
- 安定調達確保
- コーポレートガバナンス、リスクマネジメント 等

攻めのESG

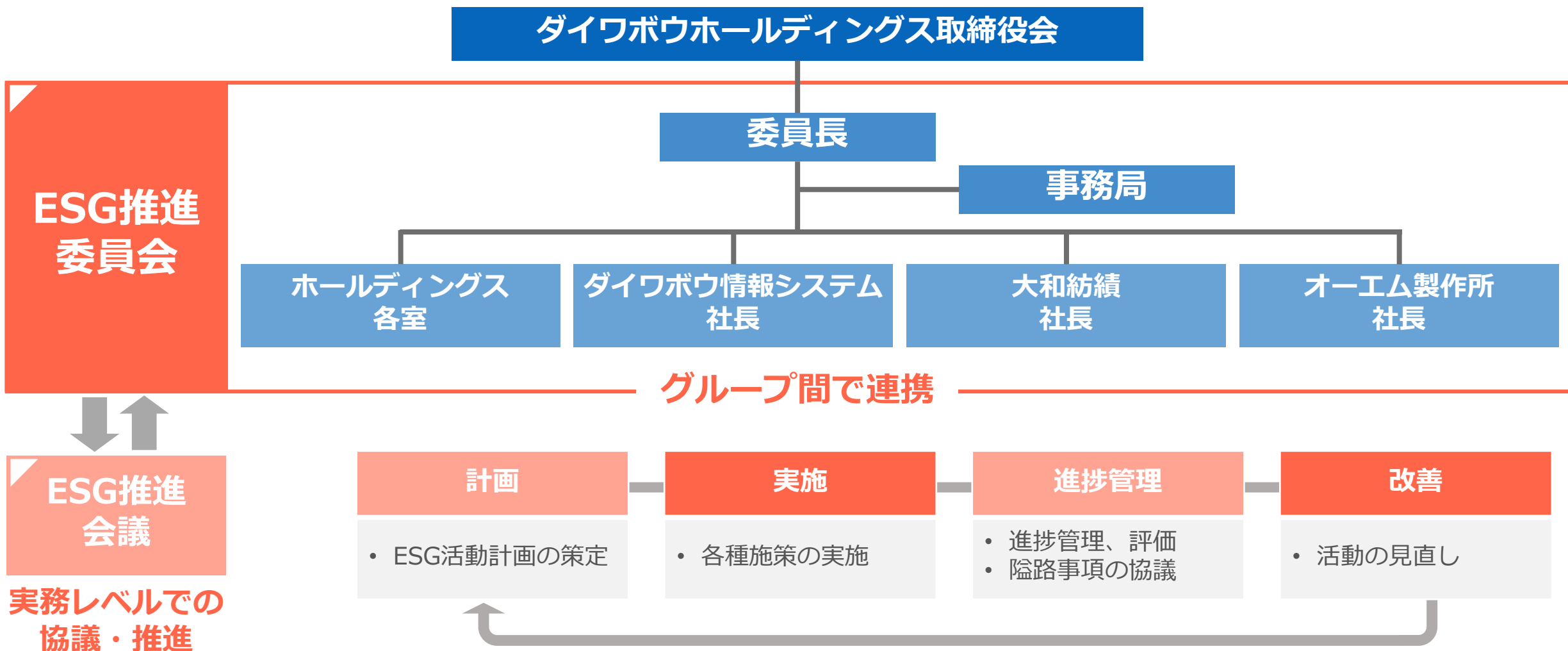
＜事業機会の増大＞

- 社会課題解決型の商品・サービスの提供
- 環境に配慮した商品開発
- 事業を通じた地域社会への貢献 等



当社グループにおいて重点テーマとして掲げる社会課題

グループが一丸となってESGを推進する体制を構築





TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

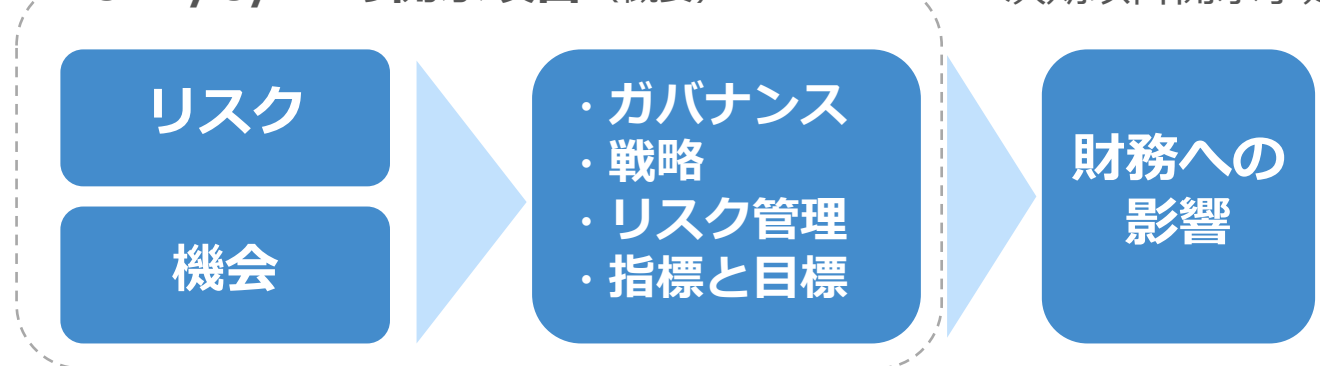


TCFD Consortium

気候関連財務情報開示タスクフォース

- TCFDへの賛同を表明
- TCFDコンソーシアムへの参加

2022/6/24の開示項目 (概要)



次期以降開示予定

気候変動におけるリスク・機会の影響を特定し、ステークホルダーに適切に開示

マテリアリティ策定

Daiwabo Sustainable Action2022



5分類16項目を策定し活動項目に紐づけ

ESGデータをサステナビリティサイトに公開 >>>

環境	社会	ガバナンス
・CO ₂ 排出量 ・エネルギー消費量 等	・女性社員比率 ・有休取得率 ・寄付金額 等	・コンプライアンス 教育受検率 ・役員構成 等



ESG目標の継続的なモニタリング

株主還元

1株配当

自己株式取得

配当性向

総還元性向

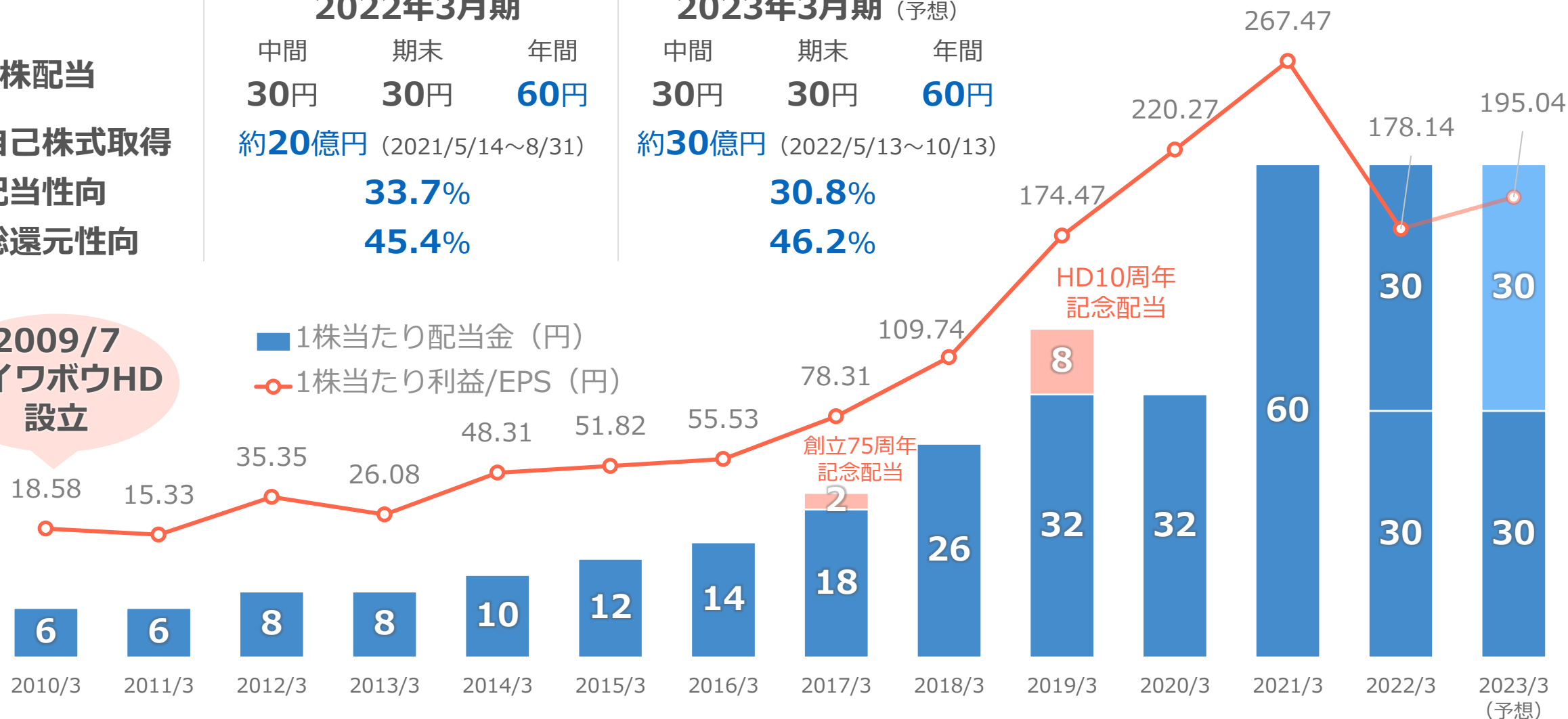
2022年3月期

中間	期末	年間
30円	30円	60円
約20億円 (2021/5/14~8/31)		
33.7%		
45.4%		

2023年3月期 (予想)

中間	期末	年間
30円	30円	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

株価推移

2022年11月末

2,176円

1,649円

直近年度末

TSR

株主総利回り

284.6%

※5年間（2017/3→2022/3）

PER

株価収益率

9.3倍

※2022/3終値ベース

PBR

株価純資産倍率

1.2倍

※2022/3終値ベース

744円

HD初年度末

相対株価（月足・終値ベース）

■ ダイワボウHD

■ 日経平均株価

2010/3 2011/3 2012/3 2013/3 2014/3 2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 2020/3 2021/3 2022/3

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

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
<p>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</p> <p>2023年3月期 配当予想 中間30円+期末30円</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>市場環境に応じて機動的な自己株式の取得を検討</p> <p>約30億円の自己株式を取得 取得期間 2022/5/13~2022/10/31</p>	<p>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</p>



ダイワボウホールディングス株式会社

証券コード：3107

- 当社はITインフラ流通事業、繊維事業、産業機械事業の3事業がそれぞれの強みを発揮し、**業界でのリーディングカンパニーを目指す**企業グループです
- 売上高の90%以上を占めるITインフラ流通事業の中核を担う**ダイワボウ情報システム（DIS）**は、**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（卸売業）**です
国内PCマーケットシェアは約3割に達しています
- **グループ全体でESG推進体制を構築**しており、「守り」と「攻め」の両面から社会課題の解決に貢献してまいります
- 「**株主還元の充実**」を基本方針としており、**継続的・安定的な配当、中間配当の実施、機動的な自己株式の取得**などに取り組んでまいります

当社コーポレートサイトのご紹介

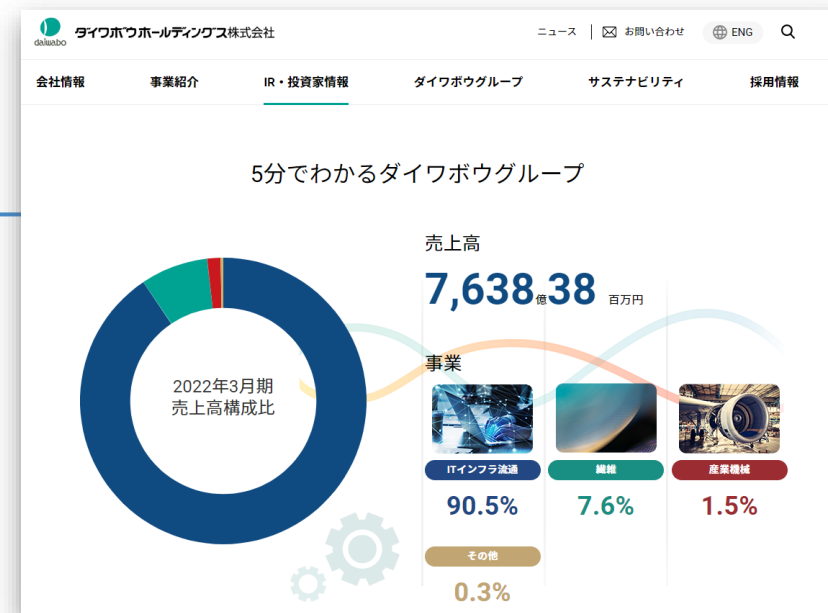


<https://www.daiwabo-holdings.com/>



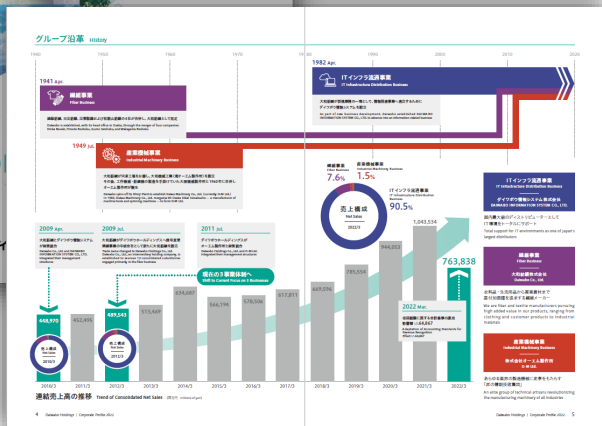
適時開示情報や事業ニュースをはじめ
事業紹介やIR資料などを発信しています

IR・投資家情報



サステナビリティ

当社コーポレートサイトのご紹介



Corporate Profile



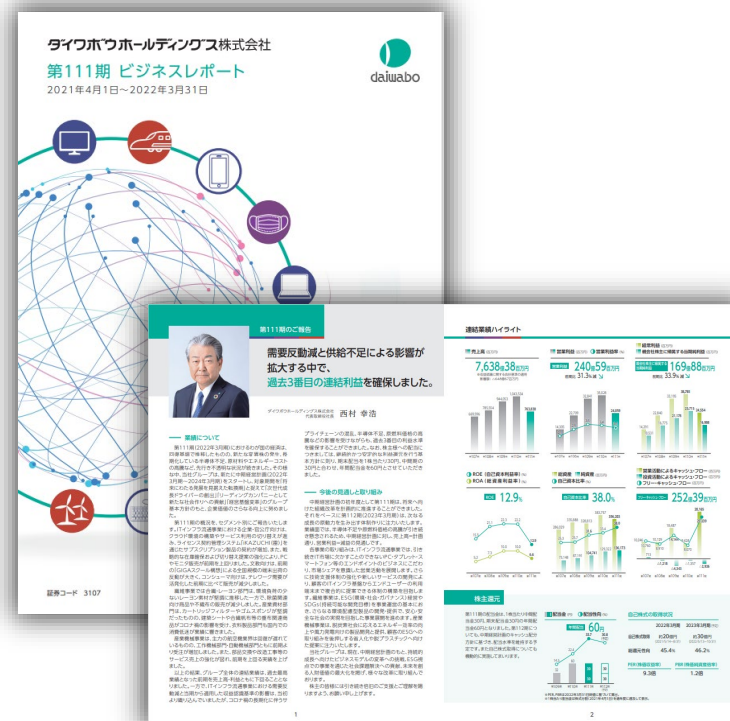
会社情報> 会社概要



グループ広報誌
DAIWABO HOLDINGS Digest



会社情報> グループ広報誌



ビジネスレポート
(株主通信)



IR・投資家情報> IRライブラリ

【参考資料】

- ▶ 収益認識基準の影響
- ▶ 業績推移グラフ

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



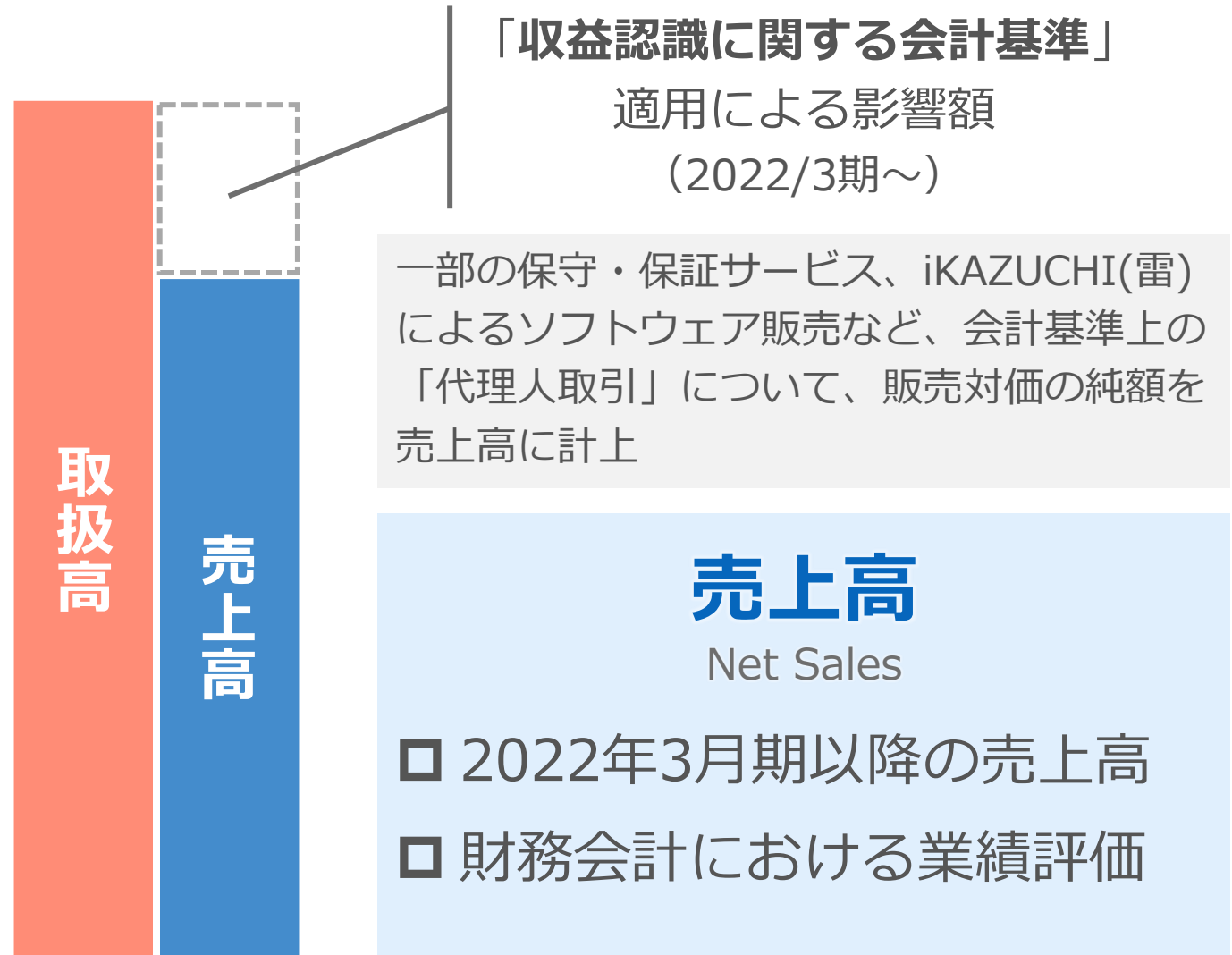
【新基準】：販売対価の**純額** (A-B) を売上計上



取扱高

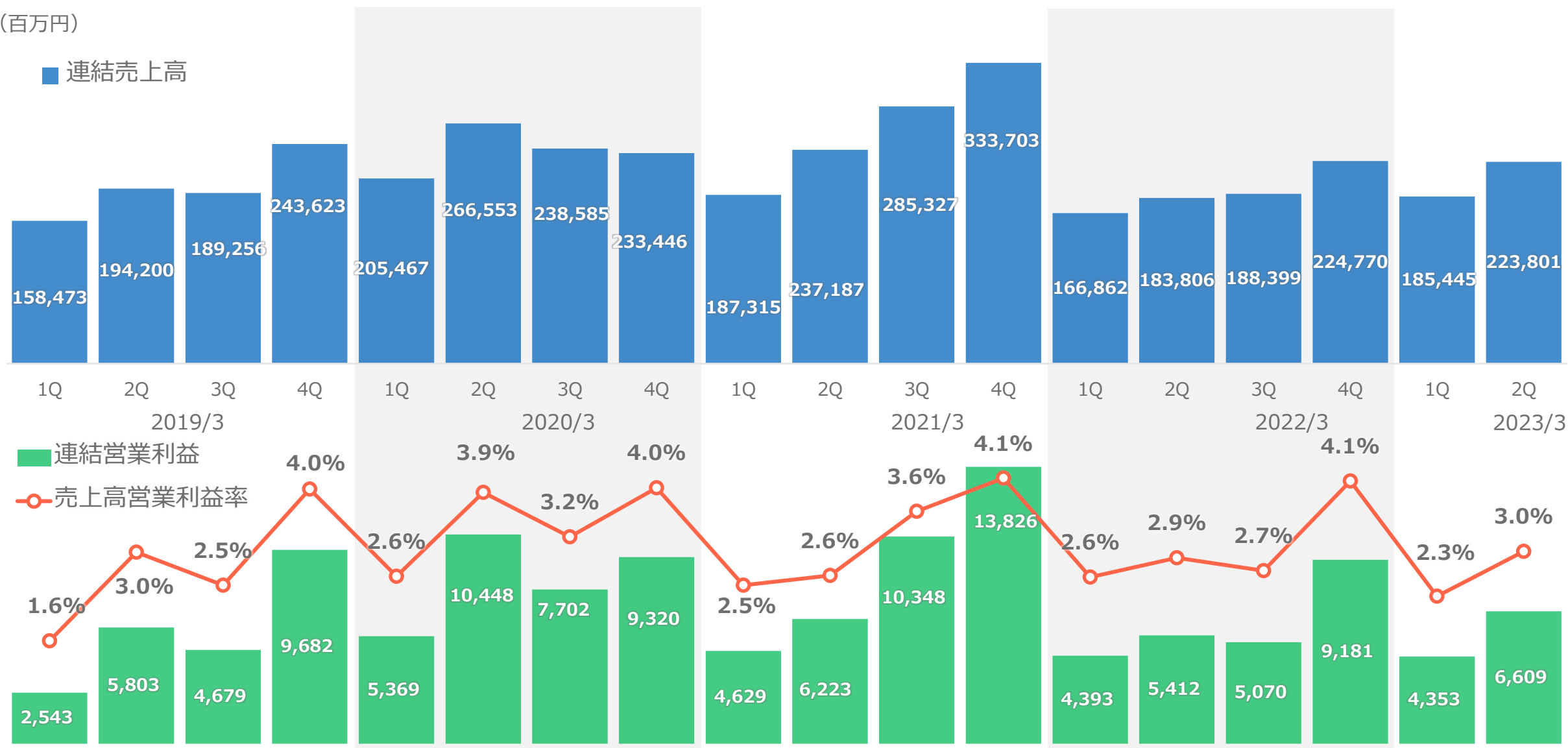
Transaction Volume

- 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



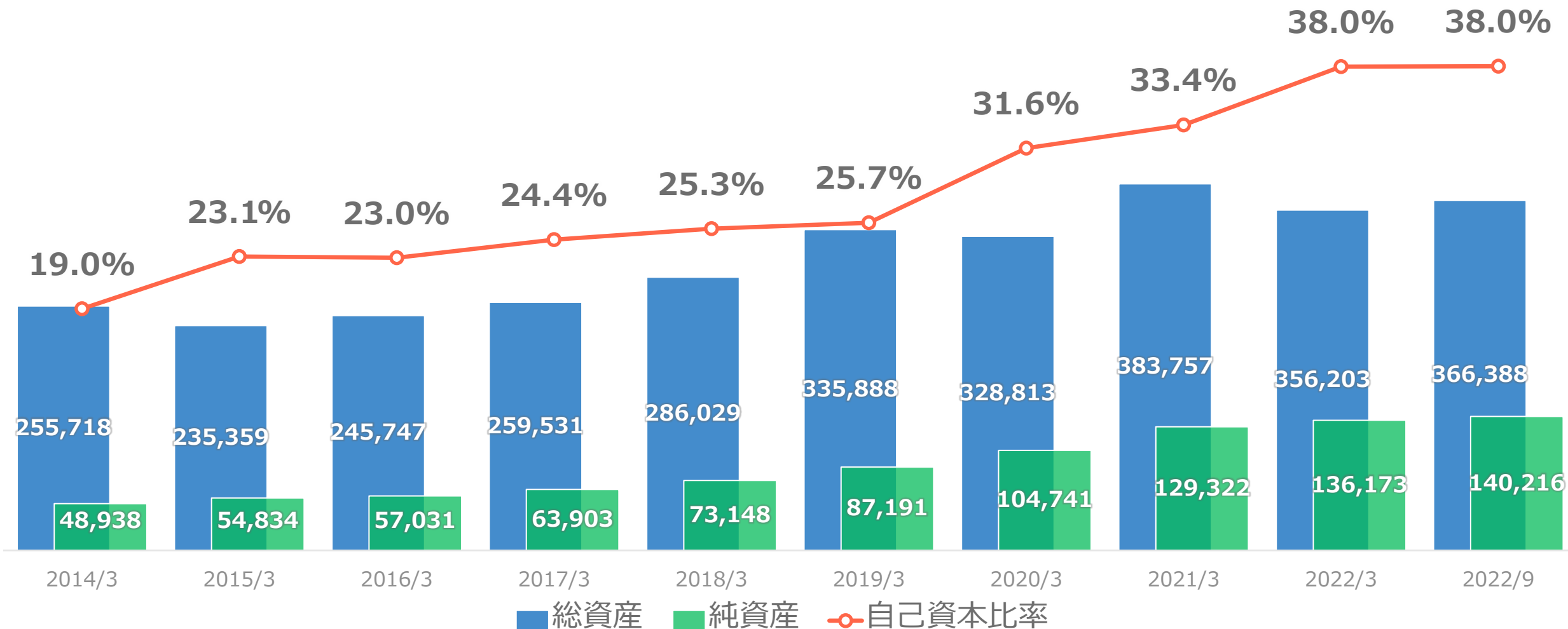
四半期別業績

(百万円)



連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)





ダイワホールディングス株式会社

- 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、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。
- 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。