

# 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月15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)

ダイワボウホールディングスの西村でございます。  
2023年3月期決算内容についてご説明申し上げます。

1. 2023年3月期決算
2. 2024年3月期 通期業績見通し
3. 次期中期経営計画策定に向けた重点検討事項と検討体制

【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

本日はこちらの項目に沿ってご説明いたします。

# ダイワボウホールディングス株式会社



<b>本社所在地</b>	〒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	
<b>設立日</b>	大和紡績として創立 ダイワボウホールディングス設立	1941年4月1日 2009年7月1日
<b>連結従業員数</b>	5,432名（2023年3月末現在）	
<b>資本金</b>	216億9,674万4,900円	
<b>株式</b>	東証プライム市場 証券コード <b>3107</b> / 業種： <b>卸売業</b> <JPX日経インデックス400構成銘柄>	
<b>事業内容</b>	<b>ITインフラ流通事業</b> [中核会社]  <b>ダイワボウ情報システム株式会社</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> [中核会社]  <b>大和紡績株式会社</b>	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
	<b>産業機械事業</b> [中核会社]  <b>株式会社 オーエム製作所</b>	工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業
	その他事業	保険代理店業、エンジニアリング業

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

2

当社の概要についてまとめましたのでご覧ください。  
3つの事業を有するグループですが、PCを主体としたIT関連機器の専門商社であるダイワボウ情報システムが売上の約90%を占めていることから、東証プライム市場での業種も卸売業となっております。

# | 2023年3月期決算

それでは、2023年3月期決算についてご報告いたします。

**2023年3月期**（2022年4月1日～2023年3月31日）

## ITインフラ流通事業で企業・官公庁を中心に需要を獲得 前期業績に対して大幅な増収増益

### ITインフラ流通事業

パートナーとのコミュニケーション活性化により商談が増加し、企業・官公庁・文教、それぞれの分野において安定的に受注を獲得、製品別ではPCやネットワーク機器を中心に好調に推移  
コンシューマ向け市場は量販店向け販売においてPCや新規商材の提案により、前年を超える実績

### 繊維事業

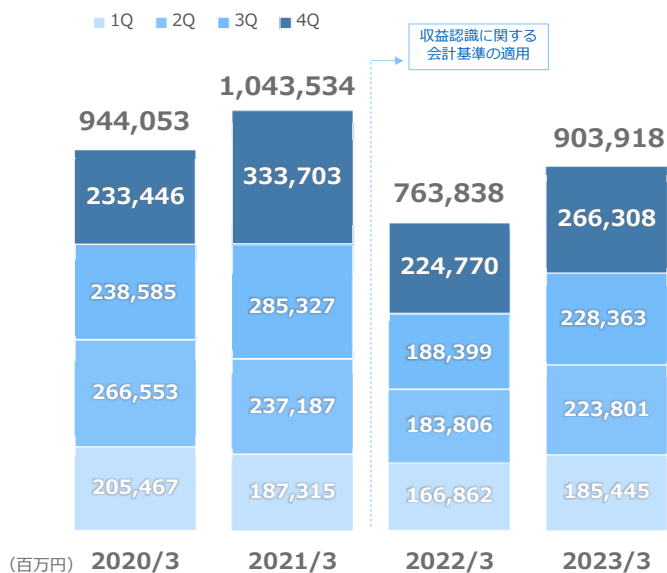
機能性レーヨンや建築シートの販売は堅調に推移したものの、原燃料価格などのコストアップにより利益面では苦戦が継続

### 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販売やサービス体制の強化により増収増益

当期は、ITインフラ流通事業で企業・官公庁を中心に安定的に需要を獲得し、大幅な増収増益となりました。  
各事業の状況については後ほどご説明いたします。

## 2023年3月期 売上高



売上高 **903,918**百万円

前年同期比 + **18.3%**

業績予想比 + **2.7%**

▶ 取扱高 **962,233**百万円  
前年同期比 + **16.1%**

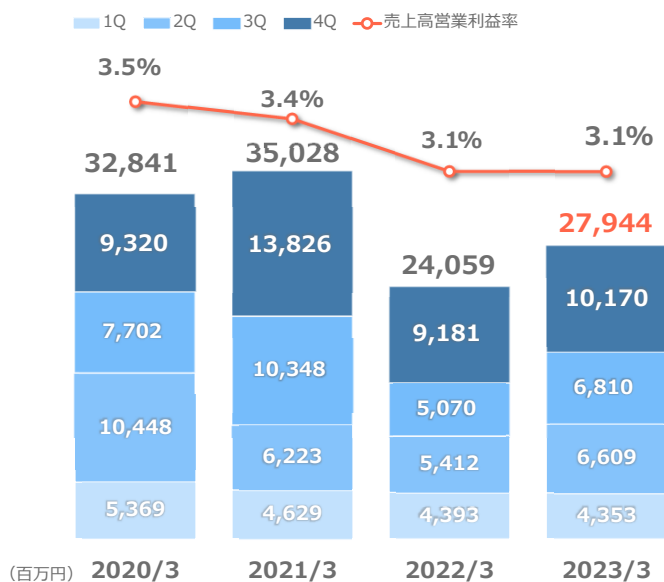
※「収益認識に関する会計基準」の適用については参考資料に記載しています。

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

5

2023年3月期の売上高は9,039億円。  
前年同期比で18.3%の増収となりました。

## 2023年3月期 営業利益



営業利益 **27,944**百万円

前年同期比 **+16.1%**

営業利益率 **3.1%**

業績予想比 **+1.6%**

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

6

営業利益についても、279億円と、前年同期比で16.1%の増益となっております。

## 2023年3月期 連結経営成績



(百万円)	2022/3	2023/3	増減	前期比	業績予想 (2/8修正)	予想比
売上高	763,838	<b>903,918</b>	+140,079	+18.3%	880,000	+2.7%
営業利益	24,059	<b>27,944</b>	+3,885	+16.1%	27,500	+1.6%
経常利益	24,554	<b>28,608</b>	+4,054	+16.5%	27,900	+2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,988	<b>19,059</b>	+2,071	+12.2%	19,000	+0.3%
1株当たり 当期純利益 (円)	178.14	<b>202.79</b>				

	2022/3	2023/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	12.9%	<b>13.7%</b>
総資産経常利益率 (ROA)	6.6%	<b>7.5%</b>
売上高営業利益率	3.1%	<b>3.1%</b>

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

7

連結の売上・利益の実績をまとめたものです。  
ROE、ROAはご覧の通りです。



## 2023年3月期 連結財政状態・キャッシュフロー



(百万円)	2022/3	2023/3	増減	主な増減理由
総資産	356,203	<b>406,688</b>	+50,485	売上債権の増加
純資産	136,173	<b>143,961</b>	+7,788	利益剰余金の増加
自己資本比率	38.0%	<b>35.2%</b>		
1株当たり 純資産 (円)	1,422.20	<b>1,529.95</b>		

(百万円)	2022/3	2023/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	28,165	<b>16,958</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,926	△ <b>1,628</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,724	△ <b>10,335</b>
現金及び現金同等物期末残高	46,728	<b>51,923</b>

こちらは、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。  
総資産が504億円増加しておりますが、売上債権の増加が要因です。

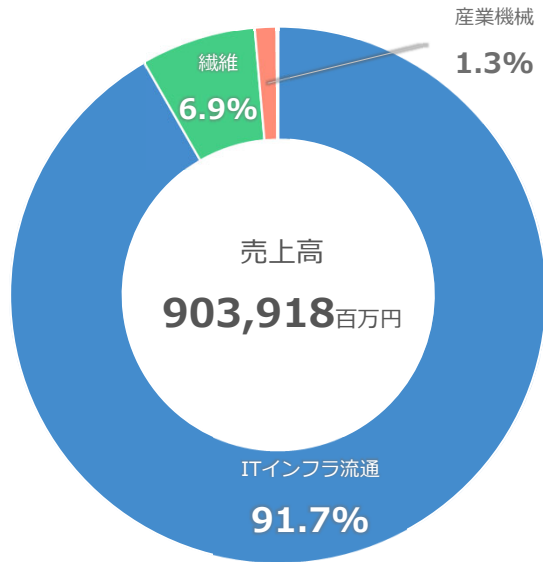
## 2023年3月期 セグメント別業績



(百万円)		2022/3	2023/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	691,281	<b>828,997</b>	+137,715	+19.9%
	繊維	58,289	<b>61,980</b>	+3,691	+6.3%
	産業機械	11,610	<b>12,170</b>	+560	+4.8%
	その他	2,657	<b>770</b>	△1,886	△71.0%
	合計	763,838	<b>903,918</b>	+140,079	+18.3%
営業利益	ITインフラ流通	21,651	<b>25,394</b>	+3,743	+17.3%
	繊維	1,617	<b>1,499</b>	△117	△7.3%
	産業機械	656	<b>886</b>	+230	+35.2%
	その他	130	<b>115</b>	△15	△11.8%
	(調整額)	4	48	+44	—
合計	24,059	<b>27,944</b>	+3,885	+16.1%	

セグメント別業績はご覧のとおりです。

# セグメント構成割合



## 売上高構成割合

	2022/3	2023/3
ITインフラ流通	90.5%	<b>91.7%</b>
繊維	7.6%	<b>6.9%</b>
産業機械	1.5%	<b>1.3%</b>

## 営業利益構成割合

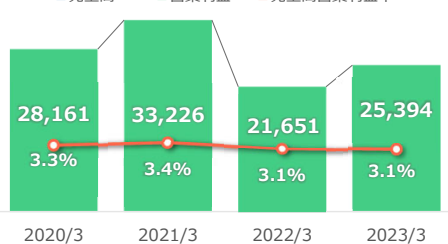
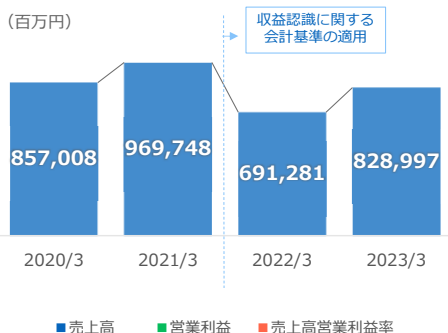
	2022/3	2023/3
ITインフラ流通	90.0%	<b>90.9%</b>
繊維	6.7%	<b>5.4%</b>
産業機械	2.7%	<b>3.2%</b>

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

10

こちらはセグメントの構成割合です。  
売上高・営業利益ともにITインフラ流通事業が約9割を占めております。  
それではセグメント毎にご説明いたします。

# ITインフラ流通事業



取扱高 ※旧基準売上高	887,311百万円 (前期比+17.3%)
売上高	828,997百万円 (前期比+19.9%)
営業利益	25,394百万円 (前期比+17.3%)

PC出荷台数	299.2万台 (前期比+5.4%)
サーバー出荷台数	6.7万台 (前期比+18.1%)
サブスクリプション取扱高	88,098百万円 (前期比+24.4%)
iKAZUCHI(雷)取扱高	20,499百万円 (前期比+39.4%)

## 事業概況

コーポレート向け市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 企業・官公庁向けは、安定的に受注を獲得しPCやネットワークを中心に実績拡大、サブスクリプション製品の契約増加によりクラウドサービスも好調に推移</li> <li>■ 文教市場では高校の生徒用端末や小中学校の教職員用端末の導入案件が増加</li> </ul>
コンシューマ向け市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ EC向け販売は周辺機器などが低迷もPCは増加、量販店向け販売はPCや新規商材の提案が奏功したことで、全体としては前年を超える実績</li> </ul>

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

11

まずはITインフラ流通事業です。

半導体不足の影響が徐々に解消される中で、企業・官公庁向けを中心に安定的に需要を獲得し大幅な増収増益となりました。

また、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導入案件が増加しております。

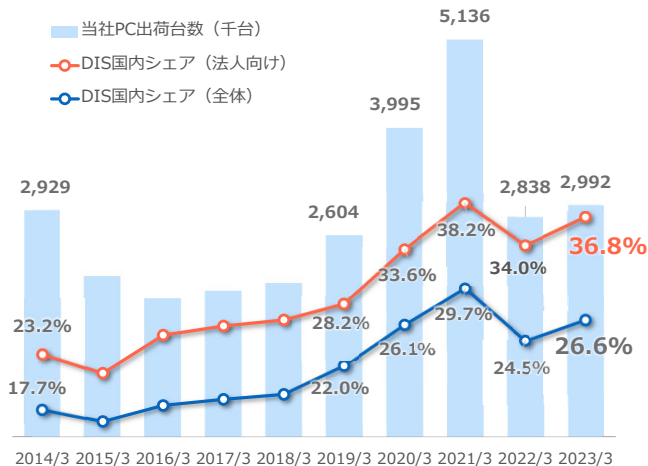
コンシューマ向け市場では、PCの販売増加や新規商材の提案が奏功し前年を超える実績となりました。

全体として、PC、サーバー、ネットワーク、サブスクなどが大きく伸長しております。

# 国内PCマーケットシェア・商品カテゴリ構成



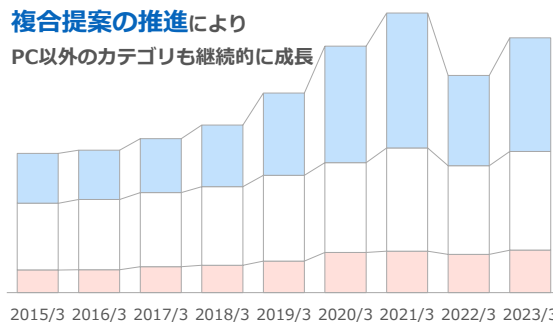
## 法人利用のPC **3台に1台以上は当社**が関与



## <DISカテゴリ別売上高推移>

	構成比	前期比
PC本体*	44.6%	+26.0%
ソフトウェア	16.6%	+10.8%
周辺機器・サービス等	38.7%	+11.4%

## 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  
(2023/3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

こちらは国内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売上高推移です。

まず2023年3月期のPCシェアは、全体で26.6%、法人向けの市場で見れば36.8%となりました。

半導体不足の影響がある中で、当社の調達力という強みを発揮し、シェアは高い水準を維持しております。

また、カテゴリ別の実績ですが、PCだけではなく、ソフトウェアや周辺機器・サービス等も順調に成長しております。

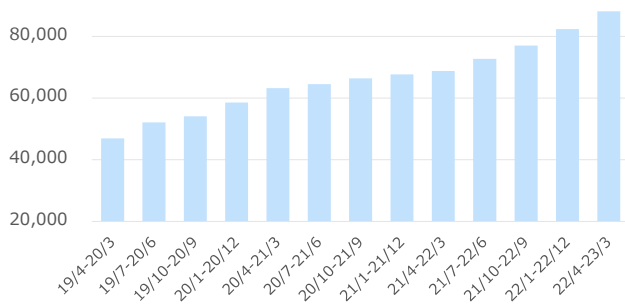
# サブスクリプションビジネス実績



## サブスクリプション取扱高 (DIS単体)

2022/3 通期 **70,800** +24.4% 2023/3 通期 **88,098**

■ 12カ月合計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)

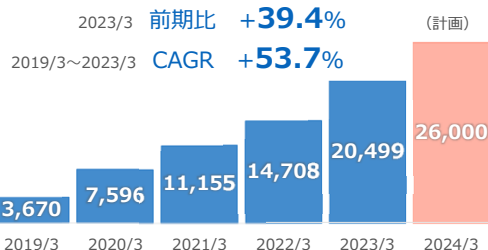


### サブスクリプション

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



### 対応ベンダー・サービス数

88ベンダー ▶ 115ベンダー  
181サービス (2022/3) ▶ 230サービス (2023/3)



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

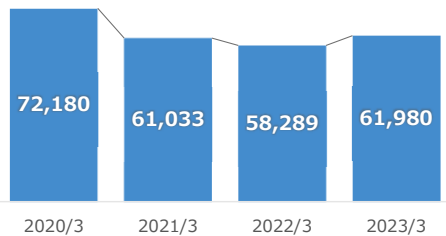
©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

こちらはサブスクビジネスの実績です。  
サブスク商品及びサービスの取扱高としては、前期比24.4%増の880億円となりました。  
スライドの左側の青いグラフで示しているとおおり、継続課金による取り扱いの規模は着実に拡大しております。  
そして、DISオリジナルのサブスク管理ポータルであるiKAZUCHI(雷)ですが、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、2023年3月期の販売パートナーへの販売総額は、前期比39.4%増の204億99百万円となりました。  
2019年3月期からのCAGRは+53.7%と、引き続き高い成長率で推移しており、今期も計画260億円を目指して取り組んでおります。

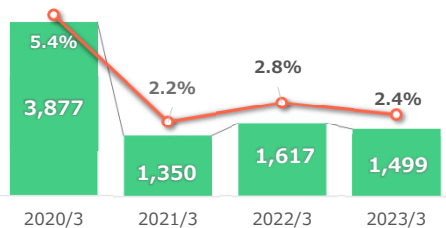
# 繊維事業



(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



**売上高** 61,980百万円 (前期比+6.3%)

**営業利益** 1,499百万円 (前期比△7.3%)

## 事業概況

<b>合織・レーヨン部門</b>	■ 環境負荷の少ない機能性レーヨンは堅調に推移したものの、コスメ用途や除菌シート向け合織不織布は需要回復が遅れ販売減少および利益面でも原燃料高騰もあり継続して苦戦
<b>産業資材部門</b>	■ カートリッジフィルターの増産体制整備により電子部品メーカー向け販売は堅調に推移し、旺盛な建築需要の影響で建築シートの販売が拡大したことにより増収増益
<b>衣料製品部門</b>	■ 国内販売は堅調に推移したものの、米国向け販売が減少しており、円安進行を受けたコスト上昇等もあり減収減益

【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%

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

14

繊維事業です。

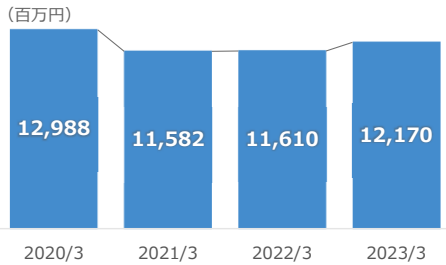
合織・レーヨン部門では、環境負荷の少ないレーヨン素材は堅調に推移しましたが、除菌関連向けの商品や不織布は、需要回復の遅れにより販売が減少し、利益面でも原燃料高騰により苦戦が続きました。

産業資材部門では、カートリッジフィルターの増産体制整備により電子部品メーカー向け販売は堅調に推移しました。また建築需要の影響で建築シートの販売が拡大したことも増収増益の要因となりました。

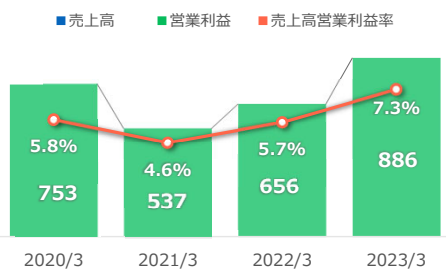
一方で衣料製品部門では、米国向け販売が減少しており、円安進行を受けたコスト上昇等もあり減収減益となりました。

なお、前期は構造改革も継続実施しており、今期は大幅な増益を見込んでおります。

# 産業機械事業



売上高 **12,170**百万円 (前期比+4.8%)  
 営業利益 **886**百万円 (前期比+35.2%)



## 事業概況

工作機械部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本工作機械工業会の4~3月受注総額は前期比2.3%増となり、主力の航空機・鉄道関連の回復はこれからとなるが、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</li> <li>受注高は前期比26.4%増加</li> </ul>
自動機械部門	<ul style="list-style-type: none"> <li>業界別の需要に応じた提案やサービス強化による収益力向上を図るも、材料費高騰の影響により設備投資に慎重な姿勢が継続し減収減益</li> <li>受注高は前期比4.5%増加</li> </ul>

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強化やサービス体制の充実をはかり、増収増益となりました。自動機械部門では、受注は増加傾向にあるものの、顧客の設備投資に対する慎重な姿勢は続いており、減収減益となりました。



## 2023年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)



(百万円)	2022/3	2023/3	増減		2022/3	2023/3	増減
<b>流動資産</b>	304,134	<b>354,188</b>	+50,053	<b>流動負債</b>	191,564	<b>231,884</b>	+40,319
現金及び預金	46,963	<b>52,123</b>	+5,160	支払手形及び買掛金	161,859	<b>192,594</b>	+30,735
受取手形及び売掛金	202,408	<b>239,856</b>	+37,447	短期借入金	12,589	<b>12,869</b>	+280
商品及び製品	38,478	<b>39,273</b>	+795	<b>固定負債</b>	28,465	<b>30,842</b>	+2,377
<b>有形固定資産</b>	38,272	<b>37,127</b>	△1,144	長期借入金	14,895	<b>13,230</b>	△1,665
<b>無形固定資産</b>	2,462	<b>2,081</b>	△381	<b>負債合計</b>	220,030	<b>262,726</b>	+42,696
<b>投資その他の資産</b>	11,333	<b>13,291</b>	+1,957	<b>純資産合計</b>	136,173	<b>143,961</b>	+7,788
				自己株式	△2,123	<b>△5,137</b>	△3,013
<b>資産合計</b>	356,203	<b>406,688</b>	+50,485	<b>負債純資産合計</b>	356,203	<b>406,688</b>	+50,485

受取手形及び売掛金	202,408	→	<b>239,856</b>	+37,447	DISの売上債権の増加
支払手形及び買掛金	161,859	→	<b>192,594</b>	+30,735	DISの仕入債務の増加
借入金合計	27,484	→	<b>26,099</b>	△1,385	

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

16

続きまして、貸借対照表について補足させていただきます。

総資産は、受取手形及び売掛金の増加等により前期末に比べて504億円増加の4,066億円となっております。

純資産は、利益剰余金の増加などにより、前期末に比べて77億円増加の1,439億円となっております。

売掛金および買掛金が大幅に増加しておりますが、こちらは業績拡大に伴うもので円安による製品価格上昇の影響も反映されていると認識しております。

## 2023年3月期 連結損益計算書 (決算短信P6)



(百万円)	2022/3		2023/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	763,838		<b>903,918</b>		+140,079	+18.3%
売上総利益	64,141	8.4%	<b>70,523</b>	<b>7.8%</b>	+6,382	+10.0%
販売費及び一般管理費	40,081	5.2%	<b>42,579</b>	<b>4.7%</b>	+2,497	+6.2%
営業利益	24,059	3.1%	<b>27,944</b>	<b>3.1%</b>	+3,885	+16.1%
経常利益	24,554	3.2%	<b>28,608</b>	<b>3.2%</b>	+4,054	+16.5%
特別利益	527 ※		<b>58</b>			
特別損失	163		<b>475</b>			
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,988	2.2%	<b>19,059</b>	<b>2.1%</b>	+2,071	+12.2%

特別損失 固定資産除売却損 (194百万円)、減損損失 (191百万円)

※前期特別利益 投資有価証券売却益 (414百万円)

次に損益計算書について補足いたします。

粗利率が前期の8.4%から7.8%に低下しておりますが、販売費および一般管理費率も前期の5.2%から4.7%に低下したことで、営業利益率は前年同等の3.1%となりました。

特別損失につきましては、固定資産売却損1億94百万円、減損損失1億91百万円等が含まれます。

決算説明については以上です。

## | 2024年3月期 通期業績見通し

続きまして、2024年3月期の業績見通しについてご説明します。

## 2024年3月期 通期業績予想



(百万円)	2023/3 (実績)		2024/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
<b>売上高</b>	903,918		<b>950,000</b>		+46,081	+5.1%
ITインフラ流通	828,997		<b>872,700</b>		+43,702	+5.3%
繊維	61,980		<b>63,680</b>		+1,699	+2.7%
産業機械	12,170		<b>13,000</b>		+829	+6.8%
<b>営業利益</b>	27,944	3.1%	<b>30,700</b>	3.2%	+2,755	+9.9%
ITインフラ流通	25,394	3.1%	<b>26,550</b>	3.0%	+1,155	+4.6%
繊維	1,499	2.4%	<b>2,955</b>	4.6%	+1,455	+97.0%
産業機械	886	7.3%	<b>1,150</b>	8.8%	+263	+29.7%
<b>経常利益</b>	28,608	3.2%	<b>31,000</b>	3.3%	+2,391	+8.4%
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	19,059	2.1%	<b>20,420</b>	2.1%	+1,360	+7.1%

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

19

売上高9,500億円。営業利益は307億円を予想しております。  
セグメント別ではいずれも、2023年3月期の実績を上回る見通しとなっております。

# 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

- ▶ PCリプレイス需要獲得に向けた情報収集、アプローチ強化
- ▶ IT機器ラインナップの強化と多様な購入形態への対応
- ▶ 端末活用・STEAM教育推進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

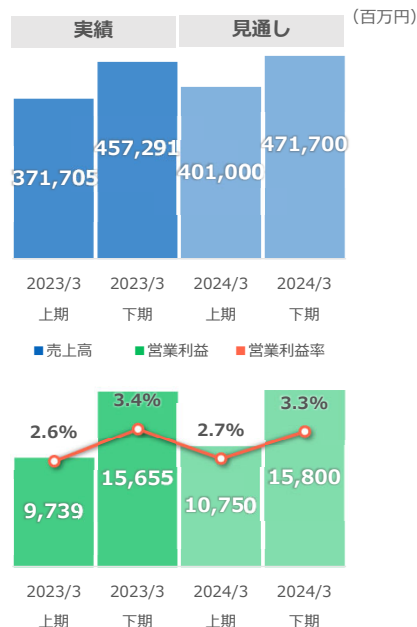
- ▶ 高度化するIT基盤の支援体制強化と中核メーカーとの協業深化
- ▶ エンジニア育成とオリジナルサービス展開・ATS連携の推進

## 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)の機能拡充による多様化する販売方法への対応
- ▶ パートナーと連携したメガクラウド注力による市場シェア拡大

## 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



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

次に各事業における2024年3月期の重点施策についてご説明します。

まずはITインフラ流通事業です。

既存のビジネス領域の拡大とあわせて、クラウドをはじめとした成長分野におけるマーケットの創造と、サプライチェーン全体につながる生産性向上に取り組みます。

また、PCリプレイス需要獲得に向けた情報収集やアプローチ強化により着実な成長につなげてまいります。

# 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



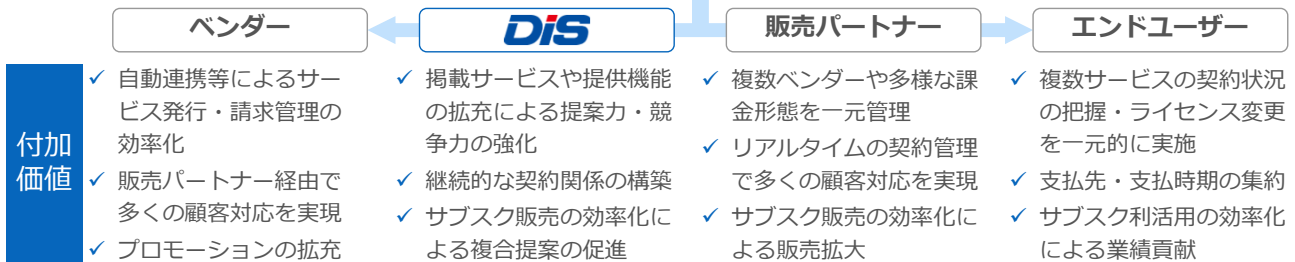
全国の販売パートナーのサブスクビジネスを支援

## iKAZUCHI(雷)掲載サービス

115ベンダー / 230サービス  
(2023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



## iKAZUCHI(雷)で安定的な収益基盤を確立

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

21

ITインフラ流通事業では「クラウドディストリビューター」を目指す戦略を掲げておりますが、その中核を担うiKAZUCHIについてご説明します。

iKAZUCHIはDISが販売パートナー向けにご提供しているオリジナルのサブスク管理用ポータルサイトです。

DISの販売パートナーであれば無料でご利用いただけます。

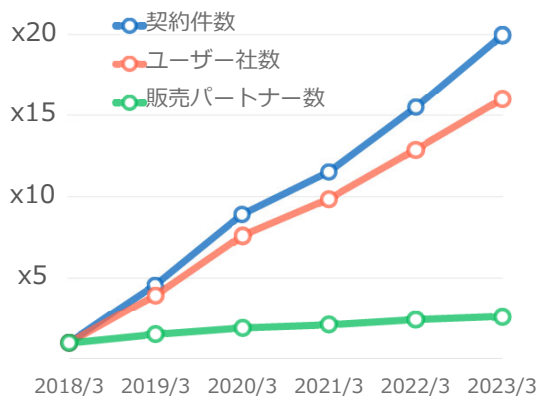
3月現在で115ベンダー、230サービスを取り揃え、月額・年額課金、従量課金などの様々な自動更新型のクラウドサービスを共通のプラットフォームで提供することができます。

サブスク販売は、契約管理や請求処理が煩雑になりがちです。

それらに伴うメーカーや販売パートナーの工数を大幅に削減することで、サブスクビジネス市場全体の拡大を強力に支援します。

iKAZUCHIを利用した販売が増加することで、メーカー、販売パートナー、当社のいずれも安定的な収益基盤を確立することができます。

2018/3対比  
成長率



対応ベンダー数

13社 24社 38社 65社 88社 115社

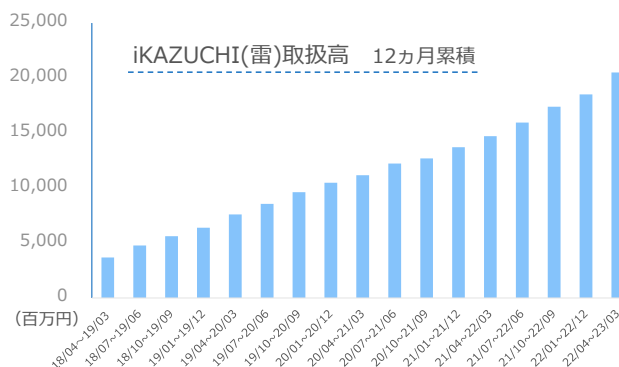


「マルチベンダー」の強みを生かして  
単独ベンダーではできない付加価値を創出

商材

コーディネート

管理



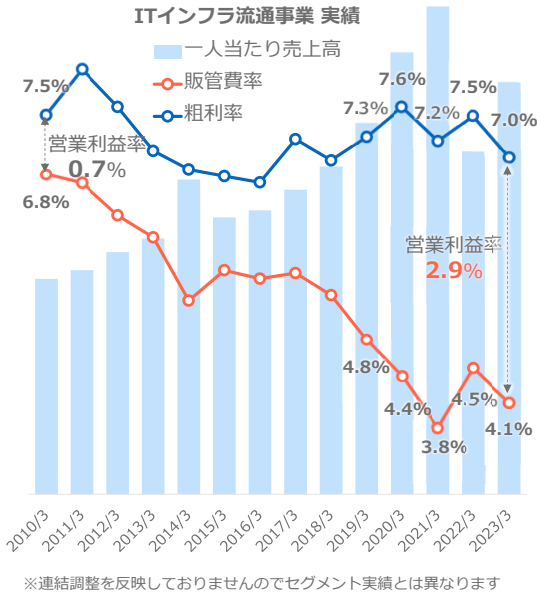
左のグラフは2018年3月期を基準とした成長率を表しています。

緑のグラフがiKAZUCHIを契約している販売パートナー数で、この5年間で2.6倍に増えました。

さらに契約件数は約20倍、ユーザー社数は約16倍と拡大しており、販売パートナー1社あたりの契約数が前期と比べても安定して伸びていることがわかります。これはクラウドサービスの普及が進み、利用が拡大していることに加えて、複数のサービスを組み合わせて提案できるマルチベンダーの強みを発揮できている成果と考えております。

今後もサービスメニューの提案力を高めることはもちろん、全国の営業網を駆使したコーディネート、また契約管理機能の強化により、iKAZUCHIをさらに充実したプラットフォームに成長させて、単独ベンダーでは実現できない付加価値を生み出してまいります。

# 営業効率化とローコストオペレーション



## 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

メーカー  
(仕入先)  
約1,300社

EDI

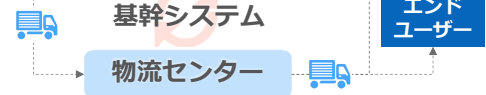
継続的なシステム投資



販売  
パートナー  
約19,000社

## 物流効率化

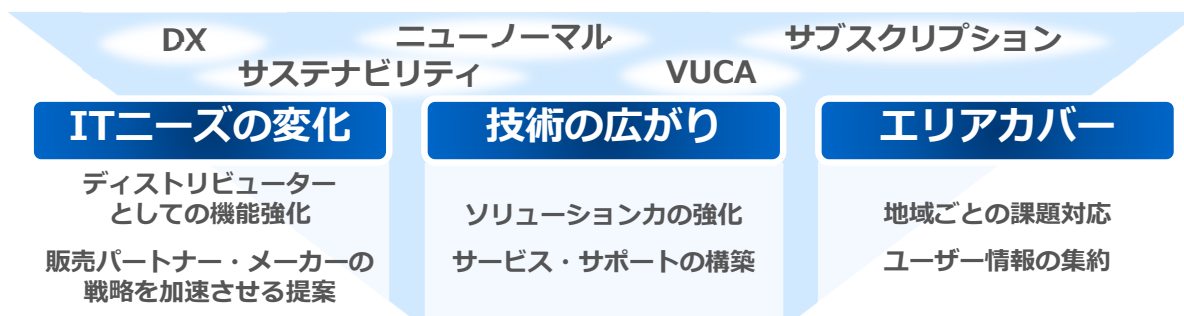
物流コスト抑制  
在庫ロケーション最適化



続いて、営業効率化とローコストオペレーションです。  
当社は取り扱い規模が拡大する中で、商社としての適正な粗利率の水準を保ちながら、販管費比率を低減させていくことで利益体質の強化を図ってまいりました。今後も継続的なシステム投資による営業活動強化、電子商取引の拡大によるメーカーや販売パートナーを含めた生産性の向上、そして全国をカバーする物流センターの効率化により、絶えず業務改革に取り組んでまいります。



# あらゆるITビジネスを支え続ける企業として



ディストリビューション

DIS



ALPHATEC SOLUTIONS

▼2023/4/1付 グループ参入

ITインフラソリューション

【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インフラ流通事業では、「あらゆるITビジネスを支える続ける企業」を標榜しています。

ITニーズの変化、技術の広がりに対応していくこと、全国のエリアをカバーできる当社ならではの強みを活かし、従来のパートナービジネスをより進化させていくこと。

メーカー、当社、販売パートナーそれぞれの連携をより強くすることで、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していくことを目指しております。

# 繊維事業の重点施策



## ESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革

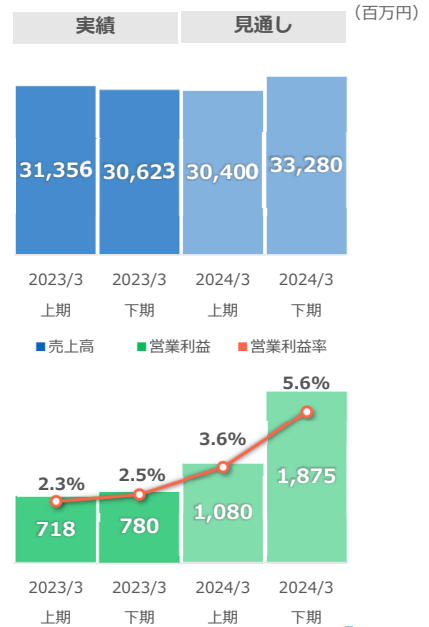
- ▶ 業務フローのシステム化と現場現物重視の監査・チェック体制の強化によるコンプライアンス経営の徹底
- ▶ 人事諸制度の見直しや新制度の導入、社員教育の拡充等による働きやすい環境の整備

## ファイバー戦略の深耕による独自素材の開発強化

- ▶ グループの事業横断的な研究体制により『当社の強み』と『機会』を捉え、次世代の柱となる商品を創造する研究開発活動
- ▶ 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

- ▶ 企業価値向上に向けた新たな成長機会に対する効果的投資
- ▶ 衛生素材の新規顧客・用途開拓強化と、成長分野である産業資材用途への展開などの経営資源の重点的な配分



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

続いて繊維事業です。市場環境としては、厳しい状況が続いていますが、コーポレートガバナンスの強化による経営体制を整えた上で、研究開発機能の拡充、経営資源の最適配分を徹底して、持続的な業績貢献に向けて取り組んでいます。

# 【繊維事業】 継続的な構造改革



## 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

3つの開発キーワードを  
軸とした素材開発

### 健康

- 抗菌・抗ウイルス
- 水・空気浄化
- 肌に優しい素材

産官学連携

マーケットニーズ

コア技術・知的財産

## 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

ガバナンス強化  
資本効率改善

## 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 (2社)
- 2023.01 衣料製品部門子会社の営業拠点集約

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

構造改革にも計画的に取り組んでいます。

分野ごとの研究開発体制の統合や、産業資材部門の工場集約、そして事業会社の再編などを実施しておりますが、引き続きガバナンスの強化と資本効率の改善を重視した経営を徹底してまいります。

特に研究開発については、環境・安全・健康の3つの開発キーワードを軸に開発成果の最大化と持続可能な社会への貢献に取り組めます。

# 産業機械事業の重点施策



(百万円)

## 工作機械における潜在市場への事業拡大

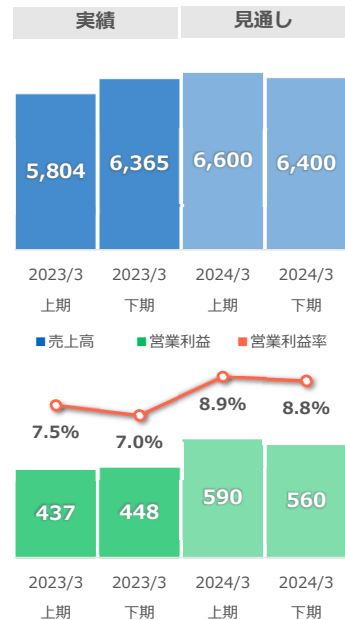
- ▶ 国内、米国、中国の地域で汎用機の在庫機台を増やし、今秋には小型機RT-915シリーズの計画生産も開始させる
- ▶ 短納期、即納を求める顧客ニーズに対応

## 自動機械における包装機自動化需要の取り込み

- ▶ 食品・製菓業界向けに連続カートナー、薬品業界向けに間欠カートナーをリニューアルし販売促進
- ▶ 海外調達強化によりコスト低減
- ▶ 中国市場でサービス体制を強化し、競争力向上

## サービス強化による収益力向上

- ▶ 外部サービス会社とのアライアンスを強化しサービス体制の継続的な強化
- ▶ サービス拡大に向けた社内教育により若手営業員、技術者の底上げを行い、顧客満足度向上



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

次に産業機械事業です。  
 需要の見込める業界や市場にしっかりとフォーカスした提案活動に注力すると同時に、サービス関連のビジネスを拡大することで収益力向上に取り組み、従来の主力であった航空機分野の需要回復に備えて体制を強化してまいります。

- 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

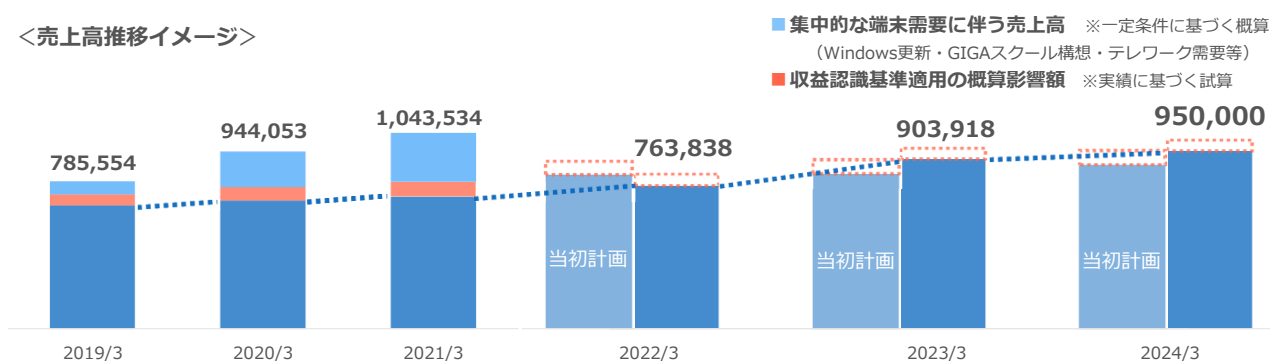
続いて、今期最終年度を迎える中期経営計画について振り返りたいと思います。当社グループではこの3年間で「将来にわたる発展を見据えた転換期」と位置づけ、ビジネスモデルの変革やESG視点での事業運営、人材育成に注力しております。

## 中期経営計画の進捗状況 <収益指標>



(百万円)	2022/3		2023/3		2024/3	
	(当初計画)	(実績)	(当初計画)	(実績)	(計画)	(業績予想)
売上高	820,000	<b>763,838</b>	830,000	<b>903,918</b>	<b>875,000</b>	<b>950,000</b>
営業利益	28,500	<b>24,059</b>	28,600	<b>27,944</b>	<b>31,400</b>	<b>30,700</b>
営業利益率	3.5%	<b>3.1%</b>	3.5%	<b>3.1%</b>	<b>3.6%</b>	<b>3.2%</b>

### <売上高推移イメージ>



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

中期経営計画の収益指標に対する進捗状況をご説明します。  
 初年度の実績は、売上高・営業利益ともに当初計画を下回ることとなりました。  
 2年目となる前期については、当初計画に対して売上は大幅増加も、営業利益は減益となりました。  
 最終年度となる2024年3月期は、売上高は計画を上回るものの、営業利益は現時点では計画未達となる見通しです。

## 中期経営計画と業績予想の差異

### 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

#### 2024/3 業績予想 [A]

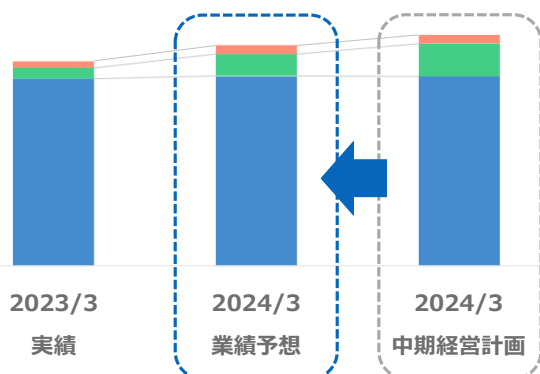
26,550  
2,955  
1,150

#### 2024/3 中期経営計画 [B]

25,700  
4,400  
1,200

[A]/[B]

+3.3%  
△32.8%  
△4.2%



#### ITインフラ 流通事業

□ IT市場の拡大が期待される中で注力事業の成長による増収を見込むも、円安環境等を踏まえたコスト増を想定し、利益見通しは微増

#### 繊維事業

□ 収益基盤の安定化を図り前期比+97%の増益を見込むも、市場環境が厳しく中期経営計画から乖離

#### 産業機械 事業

□ 円安や物価上昇の影響による原材料高騰や、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

こちらは中期経営計画で発表した営業利益の計画と、今期の業績予想について各事業の差異を表したものです。

ITインフラ流通事業については、売上増収を見込むものの、円安環境等によるコスト増を踏まえ、営業利益予想は微増の想定としております。

繊維事業は前期比では原燃料価格の高騰からの大幅な回復を見込んでおりますが、市場環境が厳しく中期経営計画からは乖離しております。

産業機械事業についても、原材料の高騰や自動機械部門における受注状況を精査して、営業利益の見通しをわずかながら引き下げております。

## 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実績 13.7%    2024/3予想 14.0%

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実績 11.6%    2024/3予想 12.1%

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

次にグループ経営指標のROEとROICについて、実績を振り返りたいと思います。ROEの2023年3月期の実績は13.7%となりました。今期は14%以上という目標の達成を目指してまいります。

またROICについては、11~12%の水準を3年間維持することを目標としており、2023年3月期には11.6%となりました。

引き続き資本効率を意識した経営を徹底することで改善を図ってまいります。



## 中期経営計画 キャッシュ配分方針



### 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><b>1株当たり60円</b> (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>2024年3月期 配当予想 中間<b>32円</b>+期末<b>32円</b></p>	<p>既存事業の持続的成長に向けて<b>設備投資・マーケティング・研究開発・人材採用</b>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<b>新たな事業の柱を育てるべく業務提携やM&amp;Aの検討</b>を開始</p>	<p>市場環境に応じて<b>機動的な自己株式の取得</b>を検討</p> <p>今期も継続実施を検討中</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<b>手元流動性の確保</b></p>

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

32

キャッシュ配分については中期経営計画の方針に基づいて進めており、今期は1株あたりの配当を中間32円、期末32円、合計64円を予定しております。また、自己株式取得についても継続実施を検討しており、株主還元の充実化を適切に図ってまいります。

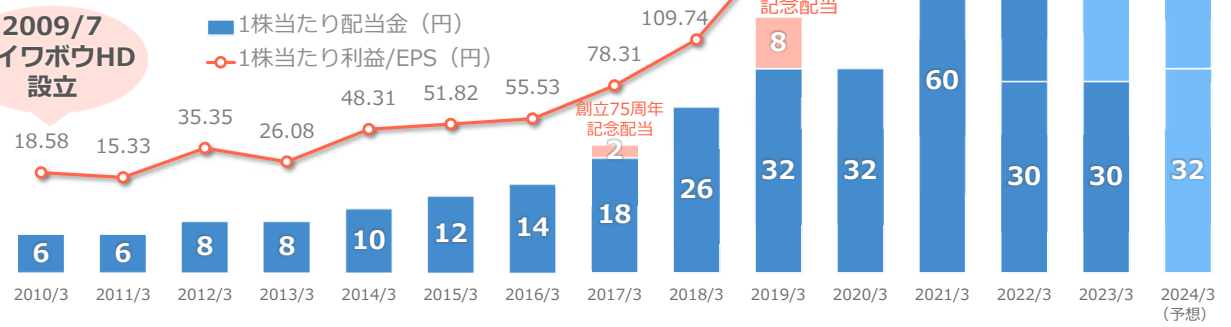
# 株主還元



	2023年3月期		
	中間	期末	年間
1株配当	30円	32円	62円
自己株式取得	約30億円 (2022/5/13~10/31)		
配当性向	30.6%		
総還元性向	46.2%		

	2024年3月期 (予想)		
	中間	期末	年間
1株配当	32円	32円	64円
自己株式取得	今期も継続実施を検討中		
配当性向	29.5%		
総還元性向	-		

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

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

ダイワボウホールディングス設立以降の、1株あたりの配当金およびEPSの推移はご覧の通りです。  
繰り返しになりますが、2024年3月期の配当については64円を予定しております。

# グループガバナンス



## グループ各社の責任と権限の明確化

**持株会社**

ダイワボウホールディングス株式会社  
daiwabo

- グループ戦略の立案
- グループ経営資源の最適配分
- グループ業務執行の監督

**中核事業会社**

ITインフラ  
流通事業

繊維事業

大和紡績

産業機械事業

O-M Ltd.

- 迅速な戦略決定
- 強力な業務執行の推進

## 取締役会の独立性・多様性確保 (※株主総会后)

新たに**独立社外取締役1名**の選任を上程

独立社外取締役比率 **57%** → ※**62.5%**

女性取締役比率 **29%** → ※**25%**

## スキルマトリックス (招集通知に掲載)

企業経営全般	経営企画 経営戦略	法務 コンプライアンス ガバナンス	財務・会計 ファイナンス
人事・労務 人材開発 ダイバーシティ	ICT DX関連	ESG SDGs	国際性

続きまして、グループガバナンスについてご説明します。

当社グループでは、各社の責任と権限を明確にすることで、ダイワボウ情報システム、大和紡績、オーエム製作所の3社が、それぞれの事業の中核として迅速な戦略決定と強力な業務執行の推進を担っています。

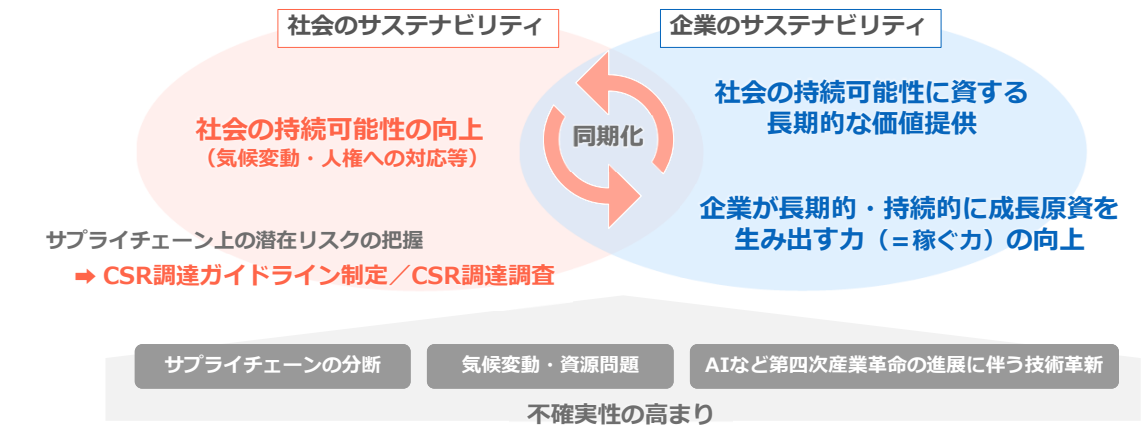
そして、当社、ダイワボウホールディングスは、大局的見地からグループ全体を俯瞰してグループ戦略の立案など、監督機能の強化を図っております。

また当社の取締役会は、独立社外取締役が4名、うち女性取締役が2名、そして社内取締役が3名で構成されており、独立性および多様性を確保できております。さらに、本年6月の定時株主総会の決議を前提に、独立社外取締役1名の追加選任を予定しています。

これにより、中長期的な企業価値向上に向けて、より一層のグループガバナンスの強化を図ってまいります。

また、当社が取締役会や監査役会に求めるスキル構成を示したスキルマトリックスも招集通知にて掲載を予定しております。

# サステナビリティ活動



## 外部機関からのESG評価



※タイフホールド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 によるタイフホールド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 のサービスマークまたはデータは 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。

©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

35

次にサステナビリティ活動についてご説明します。

当社を取り巻く環境として、取引先からの対応要請は年々増加傾向にあり、特に気候変動や人権への対応は、大変重要なファクターとなっております。

このような環境においては、企業と社会、両方の持続可能性を追求して同期化することで、当社グループの長期的な稼ぐ力の向上と付加価値の創出についてつなげていかなければなりません。

また人権問題などの社会課題が深刻化する中で、当社においてもサプライチェーン上の潜在リスクの把握に努め、持続可能な調達活動にも注力していく必要があります。

外部の評価機関や投資家からの評価も参考にしつつ、引き続き活動してまいります。

## 次期中期経営計画策定に向けた 重点検討事項と検討体制

それでは、次期中期経営計画に向けて、当社で考えている重点検討事項とその検討体制についてご説明させていただきます。

# 次期中期経営計画での重点検討事項



## 2024年5月発表予定の次期中期経営計画策定に先立ち重点検討事項と検討体制を整理

検討すべき事項	概要	現状のステータス
<b>全社パーパスの確立と成長戦略の策定</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社グループのアイデンティティを見定め、社会的な時流と会社組織のDNAを踏まえたパーパスを確立</li> <li>■ 会社として何をコアとして、そこを起点にどのように収益性を最大化し、当社の社会的意義を実現していくかという観点で成長戦略を策定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社のパーパスを統合報告書にて今期発信予定</li> <li>■ どの分野で成長が見込まれるのか、また付加価値があるかを検証しながら、成長戦略を検討中</li> <li>■ 課題としてはシェア拡大や顧客価値の実現のための持続的な成長投資</li> </ul>
<b>グループ全体での価値最大化に向けた最適な事業ポートフォリオの確立</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 経済産業省策定の事業再編実務指針等を参考にしながら、既存事業についてベストオーナー原則と事業環境評価、資本収益性を検証した上で、企業価値最大化のために適切なタイミングで戦略的選択肢を実行し、最適な事業ポートフォリオを確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 繊維事業については、企業価値最大化に向けた戦略的選択肢としてグループからの独立化を検討中 ※大和紡績を交えた具体的な協議を開始しており、株主・従業員・取引先等にとって適切な方法で繊維事業の価値向上に寄与する選択肢を検討</li> </ul>
<b>成長投資と株主還元の実現の最適化の実現</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 資本コストを踏まえた最適な成長投資と株主還元を実現し、企業価値の向上を目指すキャピタルアロケーションの方針を策定</li> <li>■ 「ヒト・モノ・カネ」のリソース配分の最適化と、株主へのリターンを最大化できる資本政策の確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 各事業会社で生み出された収益の配分方針について、それぞれの事業ごとの業績拡大に向けた成長投資のみを優先するのではなく、グループ全体としての収益性の最大化を目指すためのキャピタルアロケーションを検討中</li> </ul>

次期中期経営計画は来年5月に発表する予定ですが、その計画策定における重点検討事項と検討体制について整理したものです。

現在当社が認識する課題について、株主の皆様はじめ、ステークホルダーの皆様に対して、広くご理解をいただくことが大切であるという観点から今回発表させていただきました。

「全社パーパスの確立と成長戦略の策定」では、今期発行する統合報告書にてパーパスの発信を予定しております。

パーパスを念頭に、会社として何をコアとして、どのように収益性を最大化させていくかに取り組んでおります。

「グループ全体での価値最大化に向けた最適な事業ポートフォリオの確立」では、既存事業におけるベストオーナー原則と事業環境評価、資本収益性を検証した上で、企業価値最大化に向けて最適な事業ポートフォリオの確立を目指しています。現在その中の戦略的選択肢の一つとして、繊維事業のグループからの独立化を検討しております。

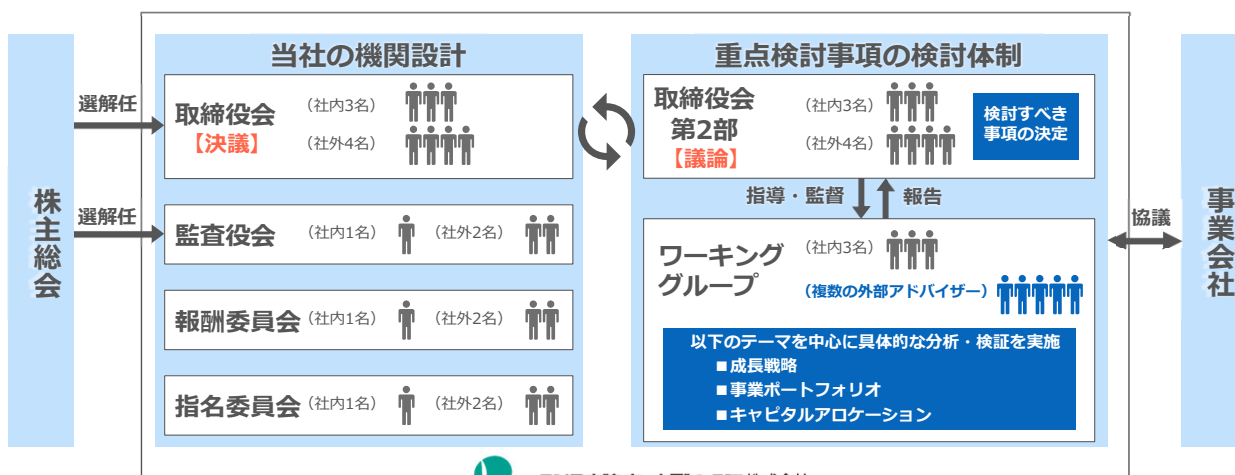
「成長投資と株主還元の実現の最適化の実現」については、資本コストを踏まえた最適な成長投資と株主還元を実現し、企業価値の向上を目指すキャピタルアロケーションの方針を策定して参ります。

# 重点検討事項に関する検討体制



社外取締役を含む取締役会において検討すべき事項を決定し、社内取締役と外部アドバイザーが参画するワーキンググループにて分析・検証した上で、取締役会で議論・決議を実施

検討結果は2024年5月発表の次期中期経営計画にて開示予定、それまでにアクションがある場合は適宜開示を行う



こちらは、重点事項を検討する体制図を示したものです。社外取締役4名を含む取締役会において検討すべき事項を決定し、社内取締役3名と外部アドバイザーが参画するワーキンググループにて、分析・検証を行います。そのうえで、取締役会において議論・決議を行う体制を確立しています。検討結果は、2024年5月の中期経営計画で開示を予定しており、それ以前にアクションがある場合は適宜開示を行います。

# 現在の事業体制に至った経緯と今後の検討



経緯	概要
ホールディングス体制の成立	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 2009年 大和紡績とダイワボウ情報システムが経営統合し、大和紡績がダイワボウホールディングスへ商号変更</li> <li>■ 2011年 オーエム製作所と経営統合し、現在の主力3事業体制へ</li> <li>■ 2020年 大和紡績を中間持株会社から事業持株会社に移行しグループ各社の責任と権限を明確化                     <ul style="list-style-type: none"> <li>▶各事業会社において、整理、閉鎖、合併、譲渡、M&amp;Aを適宜行うことで、収益性の強化を実施</li> </ul> </li> </ul>
現中期経営計画の位置づけ	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「将来にわたる発展を見据えた転換期」と位置づけ、新たな経営指標にROICを取り入れ、持続的な企業価値向上の実現に向けた見極めを行う                     <ul style="list-style-type: none"> <li>▶当社の持続的成長に向けた『ビジネスモデル変革』への挑戦期間</li> <li>▶ESG視点での事業を通じた社会課題解決への貢献</li> <li>▶未来を創る人材への積極投資</li> </ul> </li> </ul>
次期中期経営計画に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 今年度は次期中期経営計画に向けた抜本的な取り組みを検討・実施中                     <ul style="list-style-type: none"> <li>▶全社パーパスの確立と成長戦略の策定</li> <li>▶グループ全体での価値最大化に向けた最適な事業ポートフォリオの確立</li> <li>▶成長投資と株主還元の最適化の実現</li> </ul> </li> </ul>

こちらは、当社の事業ポートフォリオについて、まずは現在の事業体制に至った経緯について記載しております。

2011年に、現在の主力3事業体制となってから、グループ各社の責任と権限を明確化し、各事業会社において収益性の強化を行って参りました。

現在の中期経営計画では、「将来にわたる発展を見据えた転換期」と位置づけ、ROICを経営指標として新たに受け入れ、持続的企業価値向上に向けた見極めを行う期間としております。

今期は最終年度となりますので、次期中期経営計画に向けた抜本的な取り組みを行うための検証活動を実施しております。



# 事業ポートフォリオ最適化に向けた検証事項



当社グループの企業価値向上に資する事業ポートフォリオ最適化に向けて  
既存の全事業に対して以下の論点で検討中

状況	論点	概要
検証済	ベストオーナーか	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社（ダイワボウホールディングス）が、対象事業にとって事業の価値を最大化できる主体（ベストオーナー）であるかに関して評価</li> <li>■ 具体的には、当社が対象事業に対して「事業シナジー」「資金調達上の優位性」「戦略策定」「本社機能・資源」「オペレーションへの積極的な関与」の5項目を通して、事業価値最大化をサポートできているかを評価</li> </ul>
	持続的な価値創出が可能か	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 対象事業が当社グループの下で、資本コストを上回る資本収益性を将来にわたって創出できるかという観点で評価</li> <li>■ 具体的には、各事業を取り巻く事業環境評価（市場の魅力度×市場でのポジション）を実施の上、各事業のROICが事業別WACCを今後5年間で上回るかどうかを分析し、価値創出度合いを評価</li> </ul>
検討中	最適な戦略的選択肢の実行	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 企業価値に最も寄与する戦略的選択肢（事業譲渡・株式譲渡・スピンオフや、追加的M&amp;Aの実施による強化等）も含めて検討中であり、最適なタイミングで実行する予定</li> <li>■ 戦略的選択肢の実施により対価を得る場合には、適切に資源配分予定</li> </ul>

こちらは、その検証事項です。

この検証については、経産省のガイドなどをもとに、以下の論点で検証を実施しております。

まずは、ベストオーナーであるかに関して評価を行っています。

具体的には、各事業に対して記載の5項目を通して事業価値最大化をサポートできているかを確認しております。

次に、各事業が、資本コストを上回る資本収益性を将来にわたって創出できるかという観点で評価しております。

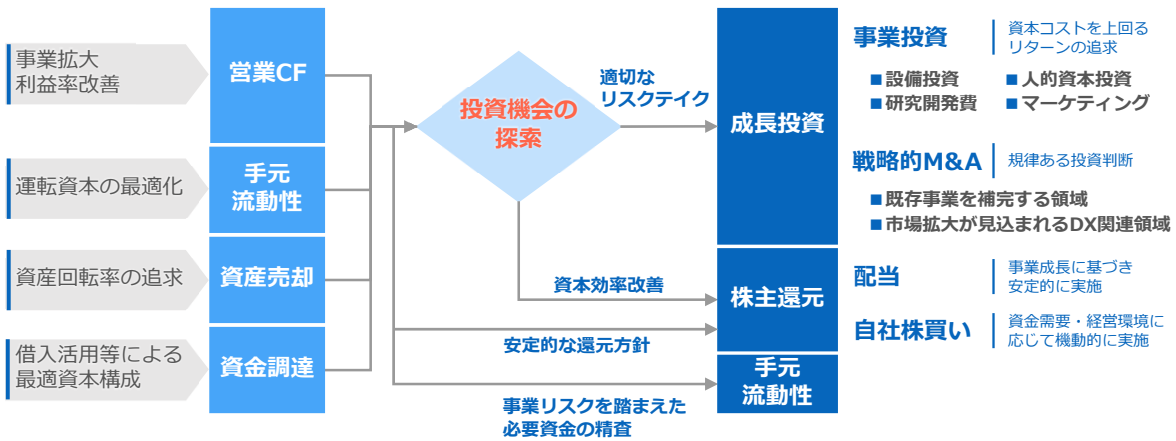
具体的には、事業環境評価を実施し、各事業のROICが事業別WACCを、今後5年間で上回ることが出来るかどうかを分析し、価値創出度合いを評価しております。

これらをもとに、企業価値に最も寄与する戦略的選択肢も含めて検証し、最適なタイミングにて、円滑に実行する予定です。

# キャピタルアロケーションのイメージ



適正な投資評価基準を策定し実行することで、最適な成長投資と株主還元を実現し  
企業価値の向上を目指す



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

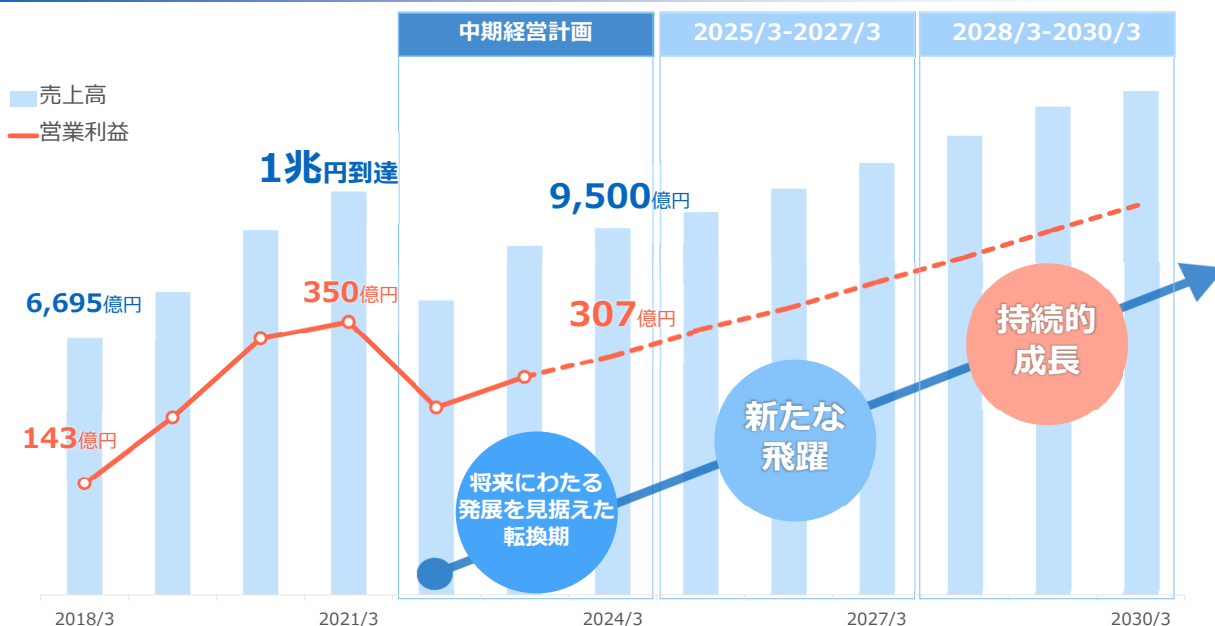
41

こちらは、成長投資と株主還元の最適化に向けたキャピタルアロケーションのイメージとなります。

適切な配分をしていくためには、ハードルレートを定め、それを上回る投資機会がある場合は、リスクをとって成長投資に資金を充てていくことを考えています。そして株主還元ですが、安定的な還元方針を示すことに加えて、投資機会が無い場合には株主還元を強化していくという考え方になります。

次期中期経営計画では、具体的なキャピタルアロケーションについて、明確に打ち出し、バランスのとれた成長投資と株主還元を目指して参ります。

# 2030年を見据えて



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

最後に今後の成長イメージをあらためてお伝えしたいと思います。  
 次期中期経営計画では、先ほどご説明させていただきました3つの重点検討事項  
 に関する検討結果を開示し、新たな飛躍を遂げ、その先にある持続的な成長に  
 つなげることで、グループを挙げてステークホルダーの皆様から長く信頼いた  
 だける会社を目指してまいります。  
 これからもご支援を賜りますようお願い申し上げます。  
 説明は以上となります。  
 ご清聴いただき、ありがとうございました。

## 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

# 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  
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

(百万円)		2022/3	2023/3	増減
売上高	①旧基準	828,706	962,233	+133,526 +16.1%
	②新基準	763,838	903,918	+140,079 +18.3%
	②-①	△64,867	△58,314	
営業利益		24,059	27,944	+3,885 +16.1%
営業利益率	①旧基準	2.9%	2.9%	
	②新基準	3.1%	3.1%	

## <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



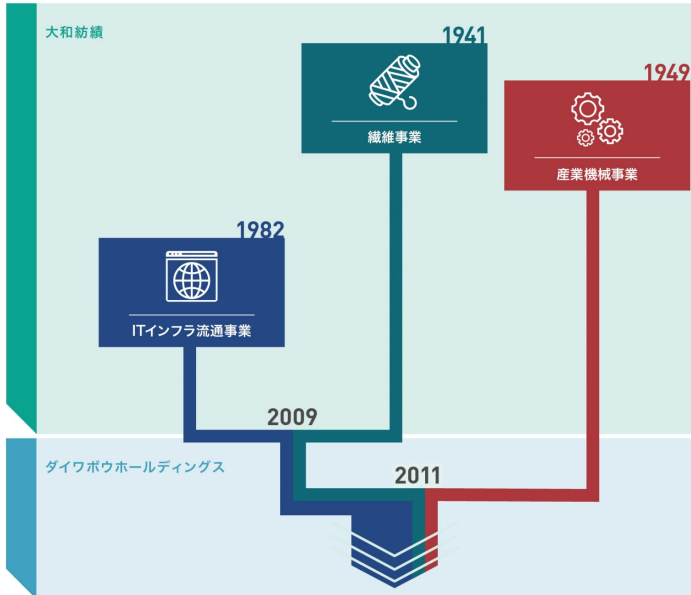
「収益認識に関する会計基準」  
適用による影響額  
(2022/3期～)

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



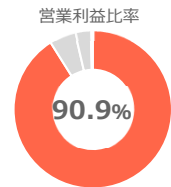
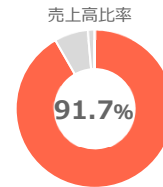
- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 ▶大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が宍道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立  
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 ▶オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ▶ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009.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



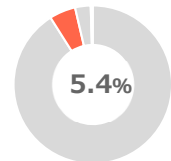
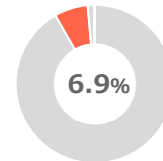
## ITインフラ 流通事業

**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93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



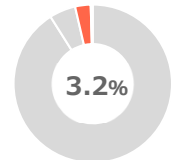
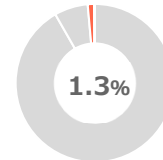
## 繊維事業

**合織・レーヨン部門** 紙おむつ等の衛生材料用途の合織綿、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



## 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・医薬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



(2023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

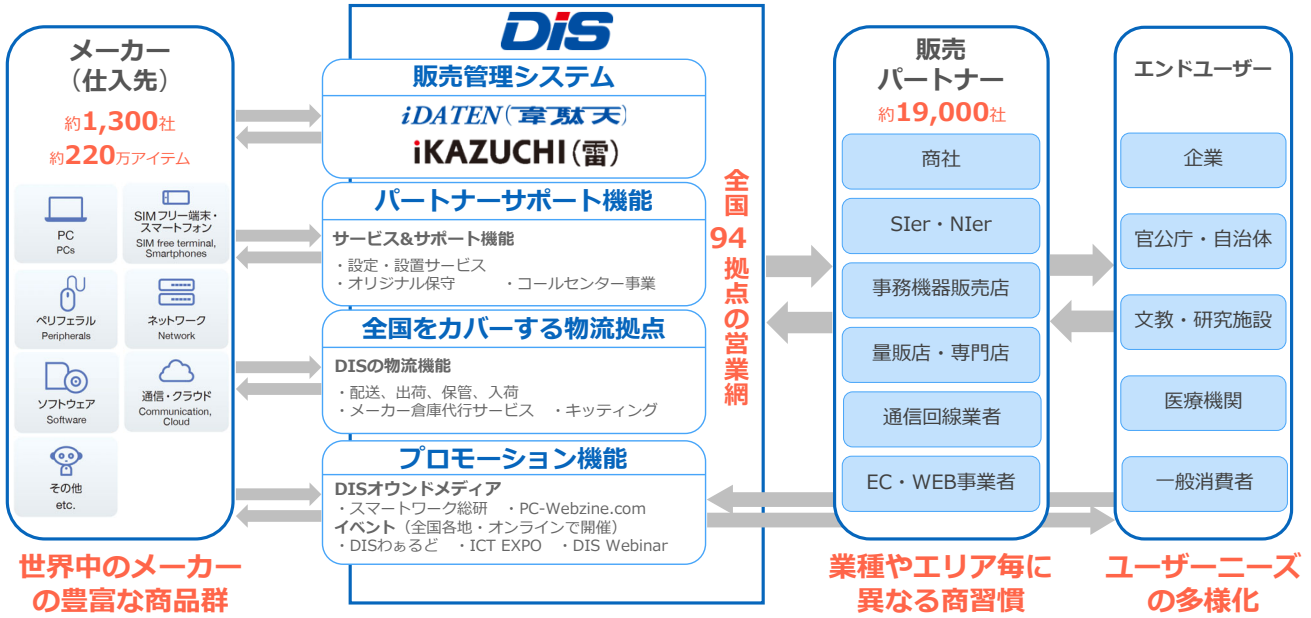
2019/3  
6,000億円突破

2020/3  
8,000億円突破

2021/3  
9,000億円突破

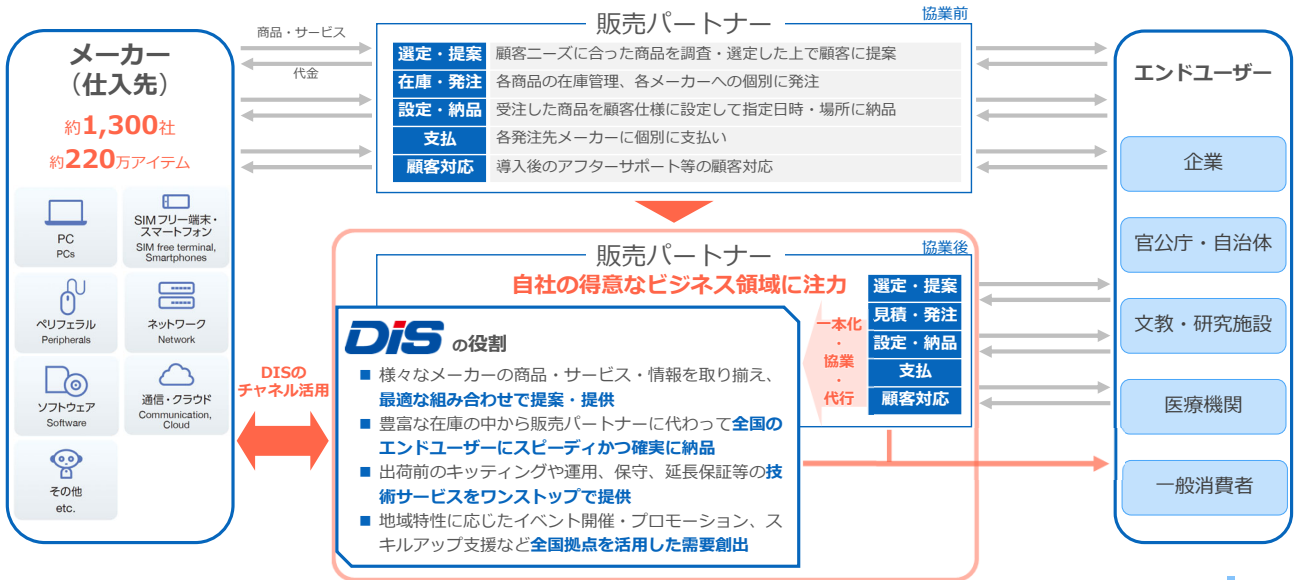
DIS単体  
売上高推移

# ITインフラ流通事業の事業構造



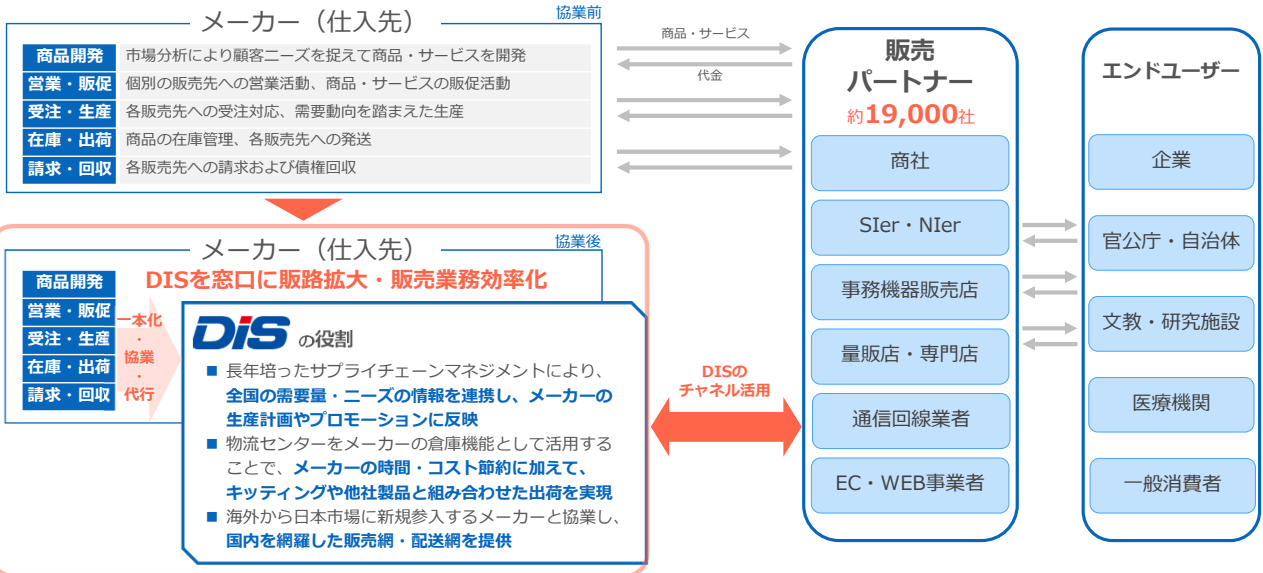
# ディストリビューターの付加価値

## 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㎡



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

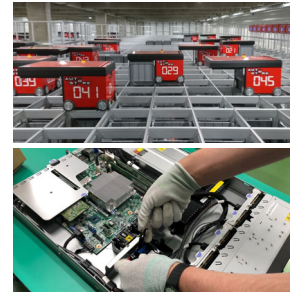
→作業効率・スペース最適化  
【ロボット稼働台数】  
関東中央：45台、関西：30台

### 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18万台（2023/3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



# 繊維事業 — 製品事例 —



## 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」

## 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



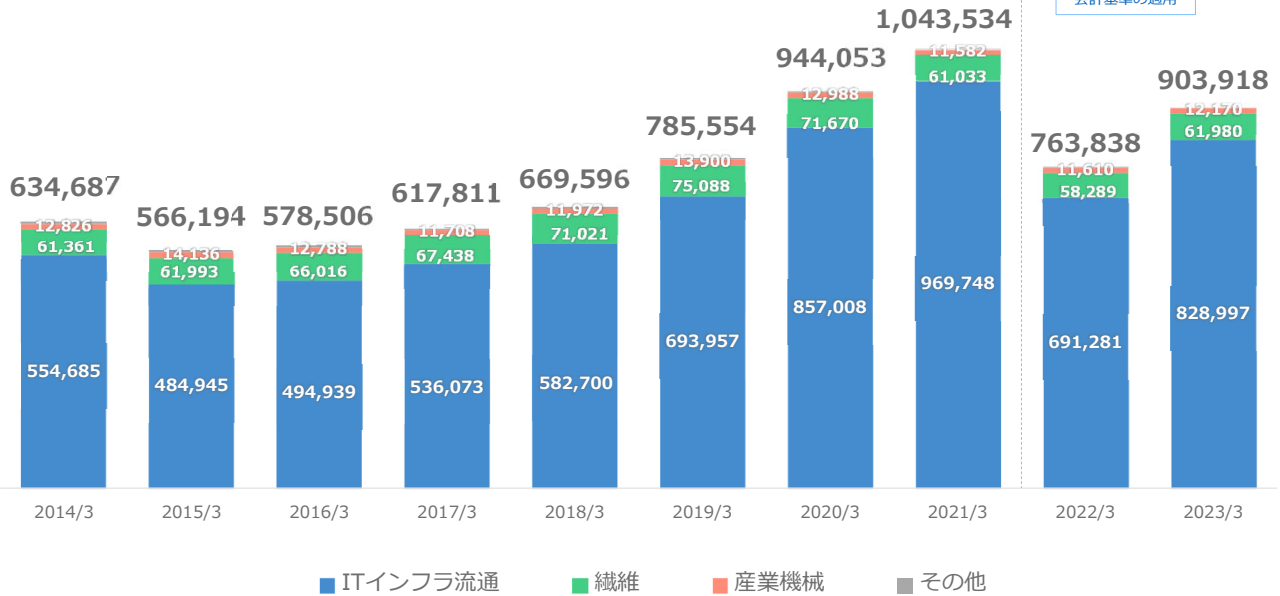
- カートナー（小箱詰機）や、個包装された商品を集積してフィルムで包む中間包装機、段ボールケーサーなど幅広い自動機械を製作（左の写真は横型連続カートナー）
- ライフサイクルが短く多様化が顕著な食品や、製造基準の厳格化が進む医薬品など、変化の激しい分野の包装工程のニーズに柔軟に対応できる技術と発想力が強み

# 連結売上高



(百万円)

収益認識に関する  
会計基準の適用



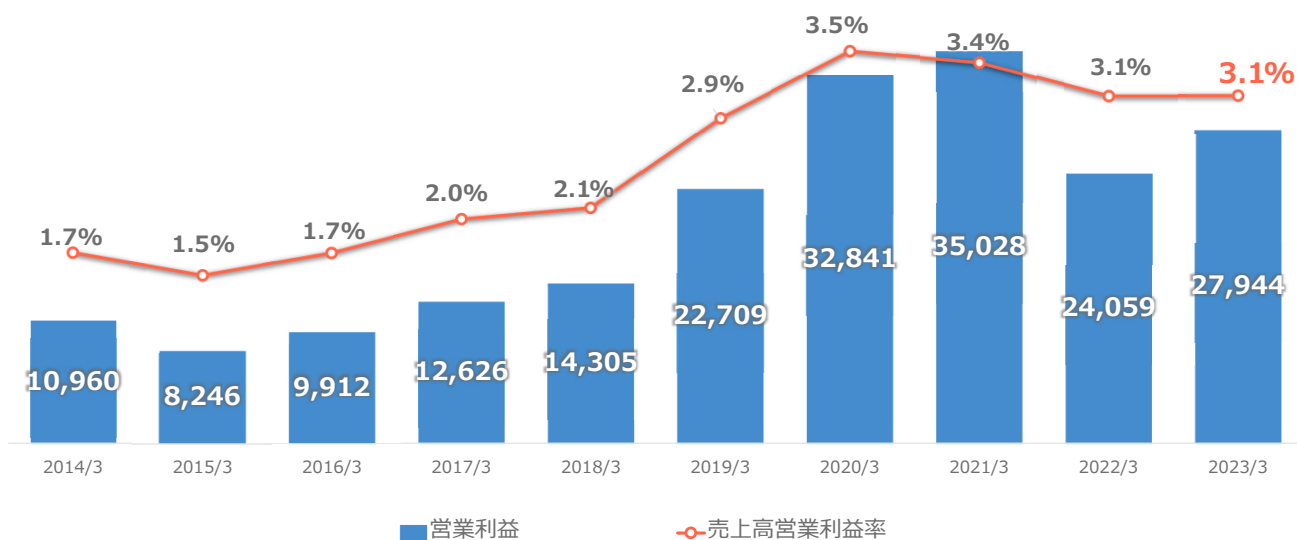
©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.



# 連結営業利益



(百万円)

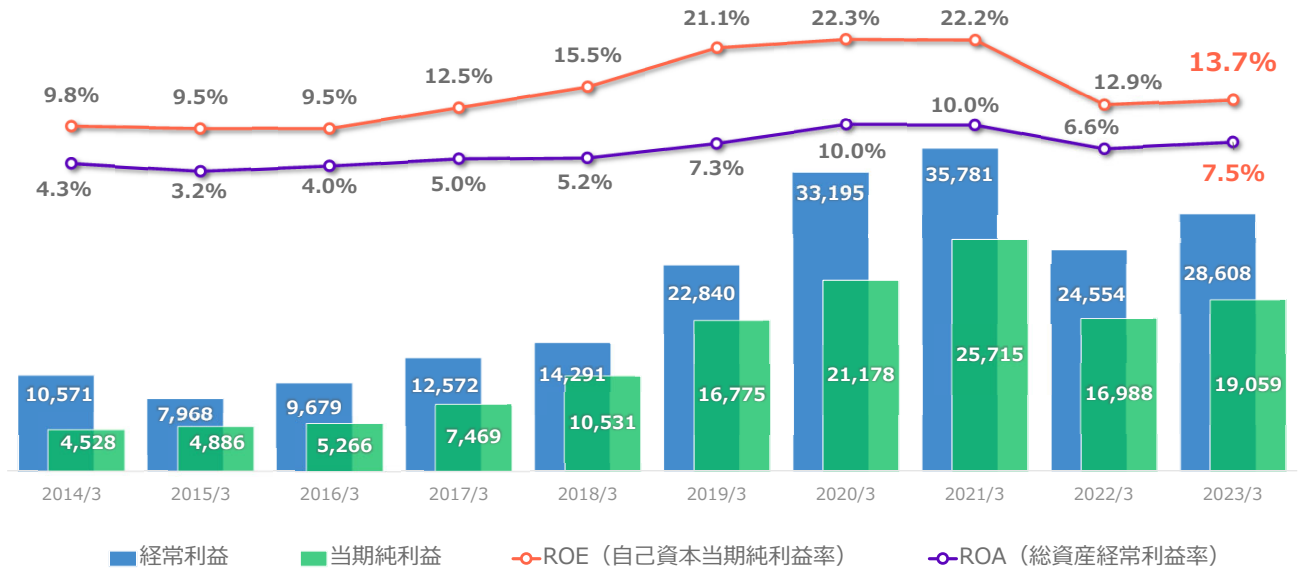


©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

# 連結經常利益・連結当期純利益



(百万円)

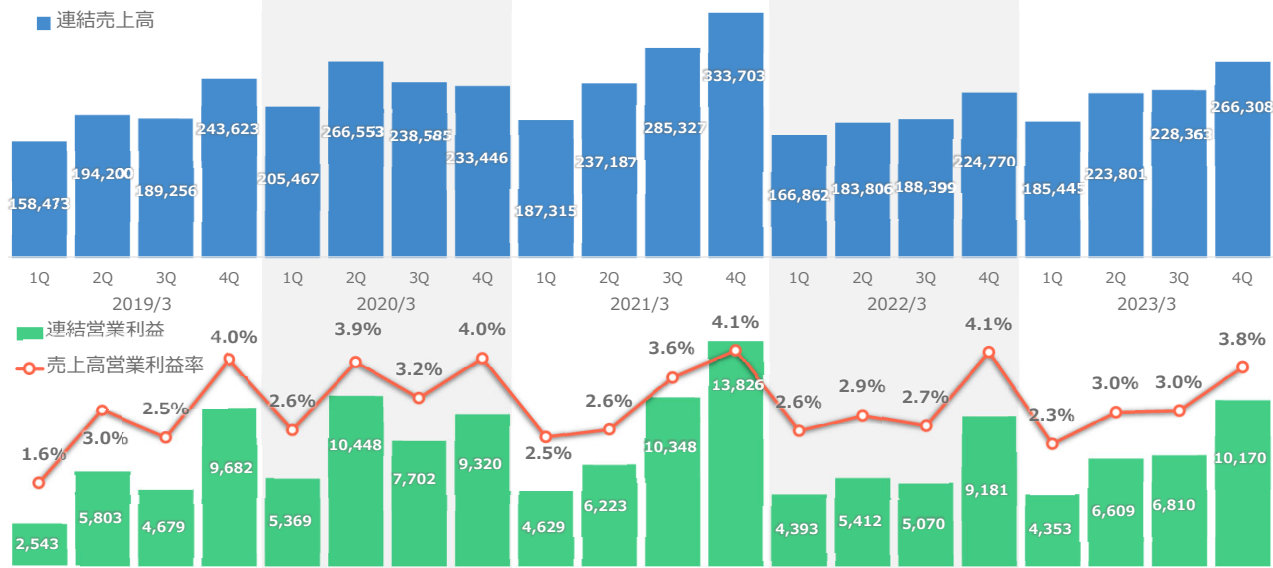


©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

# 四半期別業績



(百万円)

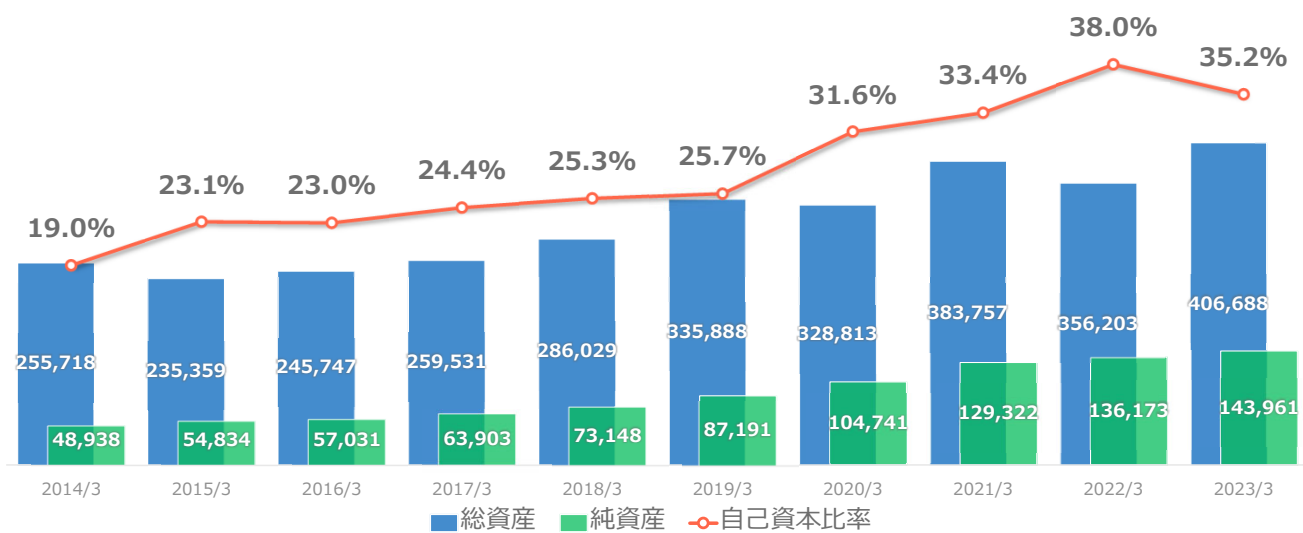


©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

# 連結総資産・連結純資産・自己資本比率



(百万円)

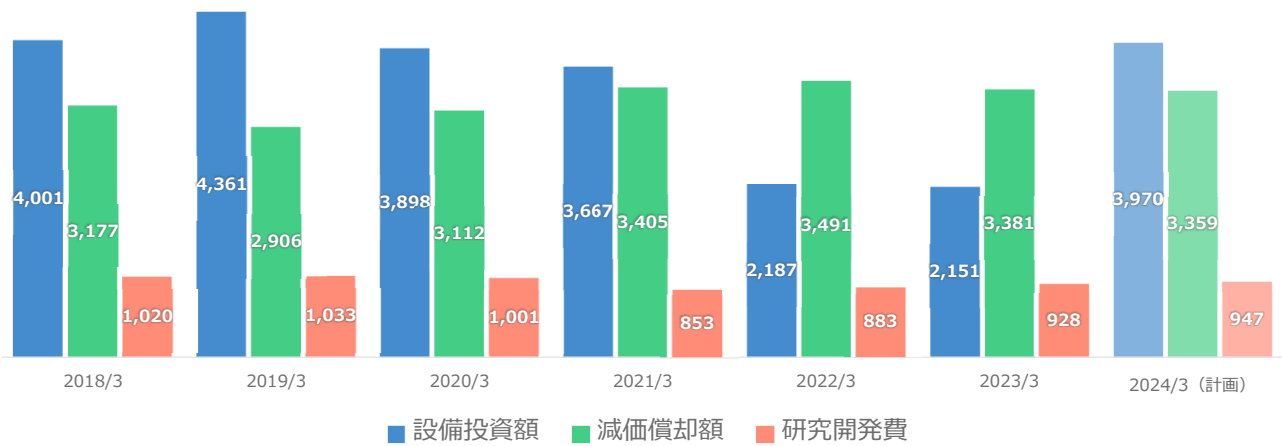


©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

# 設備投資額・減価償却額・研究開発費



(百万円)



©2023 Daiwabo Holdings Co., Ltd.



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。