

2021年3月期 決算説明資料

2021年5月13日



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。
2021年3月期決算ならびに新中期経営計画についてご説明申し上げます。

1. 2021年3月期決算
2. 2022年3月期 通期業績見通し
3. 中期経営計画

【参考資料】

- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

こちらの項目に沿ってご説明させていただきます。

再発防止策の取り組み状況について



連結子会社において発生した不適切取引に関してグループを挙げて**再発防止策**に取り組んでおります

経緯	2020/09/30	繊維事業子会社の旧ダイワボウノイ株式会社（※1）における不適切取引の発生および特別調査委員会の設置を公表
	2020/11/27	特別調査委員会による調査報告書を受領
	2020/12/11	2021年3月期第2四半期決算を開示（不適切取引の影響額を当期セグメント情報の繊維事業に反映）
	2020/12/24	不適切取引に関する再発防止策等を公表

（※1：2020年4月に繊維事業中核会社の大和紡績株式会社が吸収合併）

再発防止策の概要	取り組み状況
コンプライアンス意識の醸成と企業風土の改革 経営トップの率先垂範のもと、継続的な教育実施等によりグループ全役職員に対して「コンプライアンスは企業価値を判断する重要な要素である」という意識を醸成させる	- 大和紡績において社長と従業員の月例ミーティングを開催し、コンプライアンスの重要性や不正事案に対する経緯・対策実施等について社長から説明 「コンプライアンス問題発生事例、内部通報制度、グループ企業行動憲章」についてのコンプライアンス教育および理解度テストを継続的に実施
グループ会社における内部統制の強化 グループ各社の業務プロセスについて「営業部門」「管理部門」「内部監査部門」におけるそれぞれのディフェンスラインを有効に機能させることで内部統制を強化する	- 大和紡績において「営業関係業務規程」を新たに制定し、規程と業務フローチャートの社員向け説明会を実施 - ルール外の申請・承認や営業部門での売上計上等を業務システム上で制御 - 在庫照合の頻度や確認方法の改善、買付先の審査実施
グループガバナンス体制の再構築 グループ経営資源の的確な分配、リスクマネジメント体制の再構築、内部通報制度の適正な活用、グループ各社の内部監査部門との連携などの施策により、グループガバナンス体制の実効性について検証する	- グループ間での人事ローテーションの実施、管理機能強化 - リスク管理委員会によるリスク管理規則刷新および個別マニュアル作成 - コンプライアンス委員会によるグループ各社のコンプライアンス徹底状況の管理 - 持株会社および各事業会社の内部監査部門の連携強化

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

2

はじめに、昨年9月に発表した子会社における不適切取引の発生につきまして、ご迷惑およびご心配をおかけし、大変申し訳ございませんでした。

こちらのスライドに記載しておりますとおり、グループを挙げて再発防止策に取り組んでおります。

ポイントとしては「コンプライアンス意識・企業風土の改革」「内部統制の強化」「グループガバナンス体制の再構築」の3点をかけがえしており、規程やシステムの整備、説明会の実施、グループ間の連携強化など、取り組み状況としては順調に進捗しております。ステークホルダーの皆様から信頼いただける会社を目指して、引き続き取り組みを強化してまいります。

ダイワボウホールディングス株式会社



本社所在地	〒541-0056 大阪市中央区久太郎町3丁目6番8号		
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	5,683名（2021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 / 業種： 卸売業 <JPX日経インデックス400構成銘柄>		
事業内容	ITインフラ流通事業		コンピュータ・周辺機器・ソフトウェアの販売 および物流サービス業 コンピュータ機器等の導入・保守・修理サービス業
	[中核会社]	DIS ダイワボウ情報システム株式会社	
	繊維事業		化合繊維、不織布製品、産業資材関連製品、衣料・リビング製品用テキスタイルおよび最終製品の製造販売業
	[中核会社]	大和紡績株式会社	
	産業機械事業		工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業
	[中核会社]	株式会社 オーエム製作所	
	その他事業		保険代理店業、エンジニアリング業

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

3

あらためて当社の概要についてまとめましたのでご覧ください。
ダイワボウホールディングスは3つの事業を有する企業グループですが、パソコンを主体とした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90%以上を占めており、IR活動等で当社の事業内容を広くご認識いただけるよう努めております。

皆様におかれましても、当社をお取り扱いいただく機会がありましたら、IT専門商社としてのダイワボウホールディングスでご認識いただければ幸いです。

グループ経営体制



- 2020年代の成長戦略に向けた効率的で機動的な経営体制への改革 -

2020.4.1

- 執行役員制度の廃止
- 当社と子会社との取締役兼任廃止
- 子会社合併による繊維事業再編

各社の責任と権限の明確化

持株会社

- 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

事業会社

- 迅速な戦略決定
- 強力な業務執行の推進

大局的見地からグループ全体を俯瞰して
経営の意思決定の迅速化・監督機能の強化を図る



中核事業会社3社がそれぞれの事業の
業務執行の権限と責任を担う

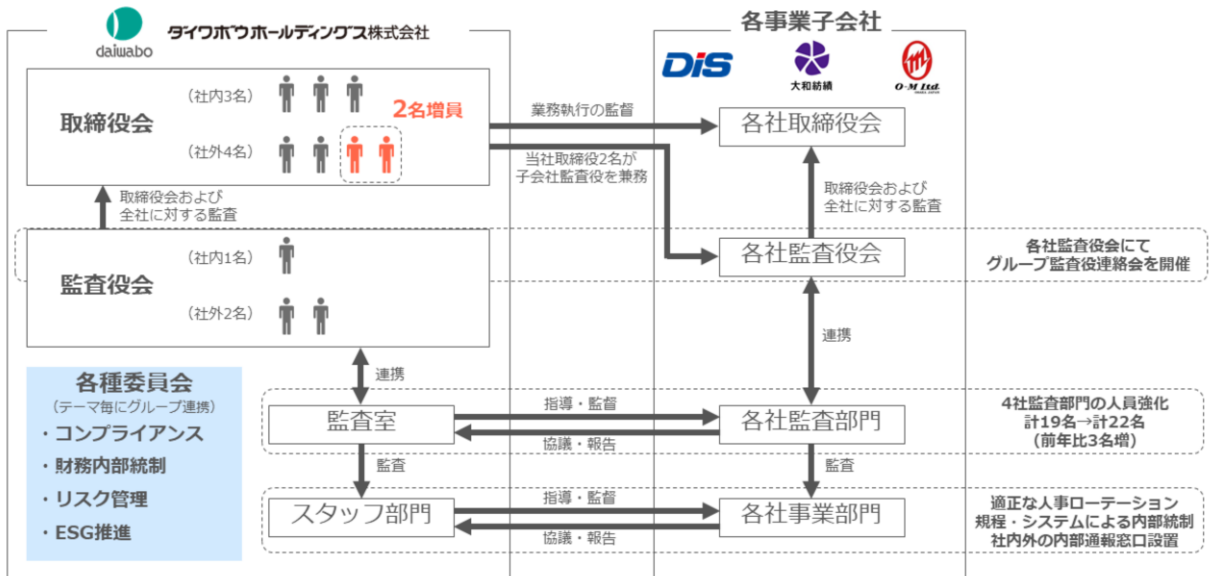
グループ経営体制はご覧の通りです。

昨年4月に体制を大きく見直しました。

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います。

ダイワボウホールディングスは、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まいります。

グループ内部監査体制 (2021年6月定時株主総会後予定)



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

5

次にグループにおける内部監査体制についてご説明します。

6月の定時株主総会でご承認いただいた場合には、ご覧のとおり当社の社外取締役が2名増員となりガバナンス体制が強化されます。

また、私 西村と常務取締役の辰巳の2名が、事業子会社3社の監査役を兼務し、同時に、監査部門・事業部門ともにグループ間の連携を図ってまいります。

強固な内部監査体制で、二度と不祥事を起こさせない仕組みづくりを実現してまいります。

| 2021年3月期決算

それでは、2021年3月期決算についてご報告いたします。

2021年3月期（2020年4月1日～2021年3月31日）

ITインフラ流通事業における需要拡大を的確に捉え 連結売上高が初めて1兆円に到達

ITインフラ流通事業

テレワーク等の活用による新たな働き方の提案を推進し、ノートPC・液晶モニタ等の関連商材やクラウドサービスの販売が増加するとともに、下期からはGIGAスクール構想により全国的に文教分野の売上が拡大。個人向け市場はEC販売への注力により好調に推移。

繊維事業

除菌関連向けの商品は需要が大幅に増加したものの、コスメ関連や重布製品、衣料品等は厳しい市場環境が継続し販売が低迷。

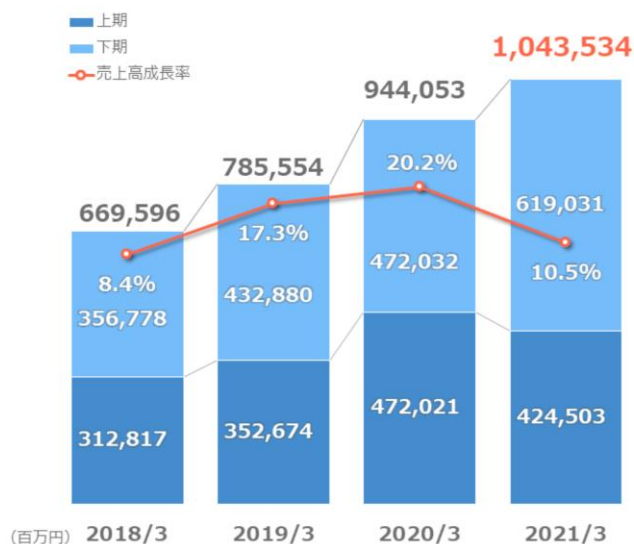
産業機械事業

顧客における設備投資の停滞・計画延期や移動制限などの影響が長引き、受注および売上が減少。

当期は、新型コロナウイルス感染拡大により事業環境が大きく変化しましたが、その中で主力のITインフラ流通事業における需要拡大を的確に捉えたことで、売上高として創業以来初めて1兆円に到達することができました。

各事業の状況については後ほどご説明いたします。

2021年3月期 売上高



前期比 + **10.5%**

▶ 上期 △10.1% / 下期 +31.1%

▶ 3カ年平均成長率 + **15.9%**

初の**1兆円**に到達

4期連続で過去最高を更新

こちらは連結売上高の推移です。

当期売上は1兆435億円で、前期比10.5%の増収となりました。

3カ年平均でも15.9%と高い成長率を維持できており4期連続で過去最高売上高を更新しました。

2021年3月期 営業利益



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

9

次に営業利益の推移です。

下期に大幅に利益が拡大したことで、通期350億円、前期比6.7%の増益となりました。350億円は過去最高で、これで5期連続の更新となりました。3カ年平均の成長率は+34.8%、売上高営業利益率は3.4%となり、収益力についても大きく成長しております。

2021年3月期 連結経営成績



(百万円)	2020/3	2021/3	増減	前期比	通期計画 (3/12修正)	計画比
売上高	944,053	1,043,534	+99,480	+10.5%	1,020,000	+2.3%
営業利益	32,841	35,028	+2,186	+6.7%	32,000	+9.5%
経常利益	33,195	35,781	+2,586	+7.8%	32,000	+11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	21,178	25,715	+4,536	+21.4%	23,000	+11.8%
1株当たり 当期純利益 (円)	220.27	267.47				

	2020/3	2021/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	22.3%	22.2%
総資産経常利益率 (ROA)	10.0%	10.0%
売上高営業利益率	3.5%	3.4%

連結の売上・利益の実績をまとめたものです。
いずれも前年を上回った数値となっております。
またROEは22.2%となり、前期に続いて高い水準となりました。

2021年3月期 連結財政状態・キャッシュフロー



(百万円)	2020/3	2021/3	増減	主な増減理由
総資産	328,813	383,757	+54,943	売上債権の増加
純資産	104,741	129,322	+24,581	利益剰余金の増加
自己資本比率	31.6%	33.4%		
1株当たり 純資産 (円)	1,080.11	1,334.35		

(百万円)	2020/3	2021/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,487	9,428
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,343	△1,357
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,733	△7,586
現金及び現金同等物期末残高	31,574	32,033

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が、ご説明は割愛させていただきます。

2021年3月期 セグメント別業績

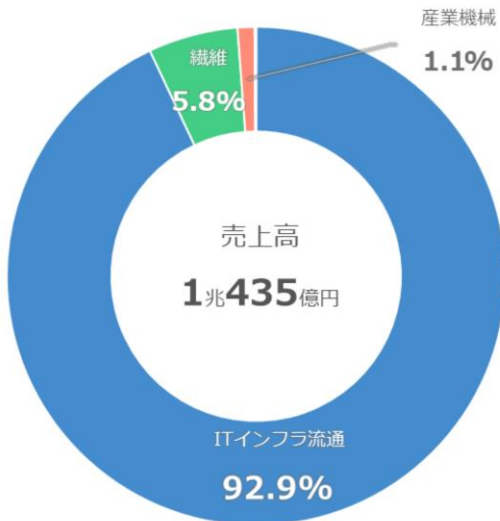


(百万円)		2020/3	2021/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	857,008	969,748	+112,739	+13.2%
	繊維	72,180	61,033	△11,147	△15.4%
	産業機械	12,988	11,582	△1,405	△10.8%
	その他	1,875	1,169	△705	△37.6%
	合計	944,053	1,043,534	+99,480	+10.5%
営業利益	ITインフラ流通	28,161	33,226	+5,065	+18.0%
	繊維	3,877	1,350	△2,526	△65.2%
	産業機械	753	537	△215	△28.6%
	その他	46	△87	△133	-
	(調整額)	3	0		
	合計	32,841	35,028	+2,186	+6.7%

※2020年4月1日に繊維事業の大和紡績㈱において吸収合併をしたことにより、当期よりセグメントの管理区分を一部見直しております
前期セグメント情報は変更後の報告セグメントの区分方法に基づき作成したものを開示しております

当期のセグメント別業績はご覧のとおりです。
冒頭にご説明した不適切な取引の影響額については、繊維事業に反映しております。

セグメント構成割合



売上高構成割合

	2020/3	2021/3
ITインフラ流通	90.8%	92.9%
繊維	7.6%	5.8%
産業機械	1.4%	1.1%

営業利益構成割合

	2020/3	2021/3
ITインフラ流通	85.7%	94.9%
繊維	11.8%	3.9%
産業機械	2.3%	1.5%

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

13

セグメントの構成割合はご覧のとおりです。
売上高・営業利益ともにITインフラ流通事業の構成比が前期を上回っております。

ITインフラ流通事業



(百万円)



売上高 969,748百万円 (前期比+13.2%)

営業利益 33,226百万円 (前期比+18.0%)

PC出荷台数 513.6万台 (前期比+28.6%) ※前々期比+97.3%

サーバー出荷台数 6.1万台 (前期比+1.2%)

事業概況

法人向け市場

- コロナ禍で企業の設備投資が減少したものの、IT活用による業務効率化のニーズを捉え、ノートPC・周辺機器等のテレワーク関連商品の需要は増加
- クラウドサービスを中心にiKAZUCHI(雷)を通じたサブスクリプション型ビジネスの受注が拡大
- GIGAスクール構想に対しては商品調達とキッティングサービス等の複合提案に注力し、PC・タブレット・ネットワーク機器等の需要を獲得したことで販売が拡大

個人向け市場

- 在宅勤務やオンライン学習の推進によりノートPCや液晶モニタ等の需要が高まり、EC販路を中心に商材確保・提案を強化したことで好調に推移

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

14

事業毎の当期実績と3カ年推移をご覧ください。

こちらはITインフラ流通事業です。

法人向け市場では、Windows 7 更新需要の反動減や新型コロナウイルス感染症拡大による企業のIT関連支出の減少が懸念されておりました。

そのような環境下で、全国拠点による対面営業とオンライン営業を組み合わせた地域密着営業を推し進めた結果、ニューノーマルな働き方に対応するためのITニーズを捉え、サブスクリプション型サービスやテレワーク関連製品の受注が増加しました。

またICT環境の整備が進む文教市場でも全国的に販売が拡大しました。

個人向け市場においては、EC販売向けの商材確保・提案を強化することで、PCをはじめ液晶モニタなどの周辺機器の販売が拡大しました。

なお重要な指標の一つとしているPCの出荷台数については、前期比28.6%増の513万台となりました。

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



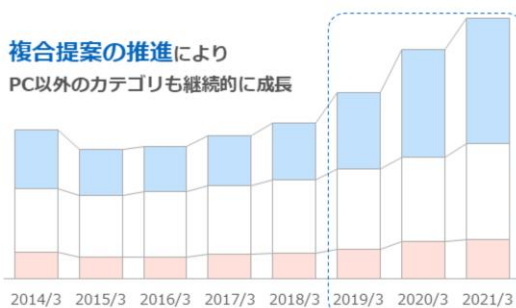
※MM総研調査結果より算出
(2021/3は調査会社の速報値をベースにしているため、シェアの公表値を変更する可能性があります)

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

<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%	+29.8%
ソフトウェア	15.6%	+14.9%
周辺機器・サービス等	38.4%	+9.5%

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

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。

2021年3月期のPCシェアは大きく伸びており、全体で29.7%、法人向けの市場に限れば38.1%という高水準となりました。

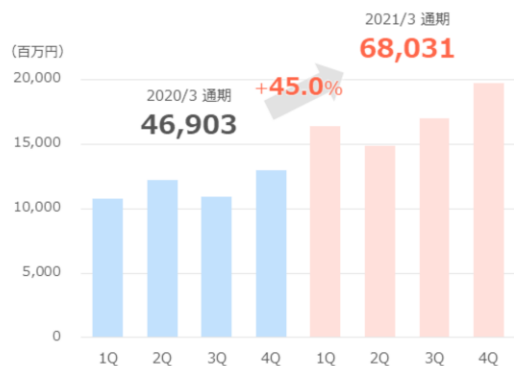
これはノートPCの需要が高まり、供給が不足する中で、当社の強みであるマルチベンダーとしての調達力を発揮できた結果であると考えております。

また、3カ年を振り返ると、PCの販売が力強く業績を牽引したのは間違いありませんが、サブスクリプションビジネスに代表されるソフトウェア、液晶モニターやネットワークなどの周辺機器やサービス&サポート商品などのカテゴリ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売上高 (DIS単体)

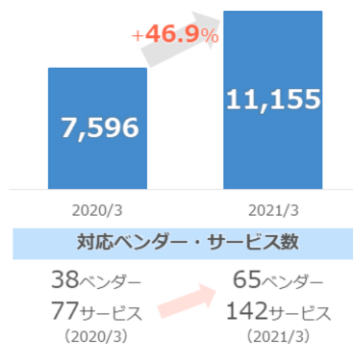


サブスクリプション

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
※通信サービスおよび保守を除く

iKAZUCHI(雷)売上高

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売上高



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



こちらはDISにおけるサブスクリプションの売上高推移です。

2021年3月期では680億円と前期比45%の増収となっております。

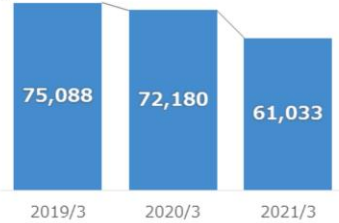
またiKAZUCHI（雷）を通じた売上高についても前期比46.9%増の111億円となっており、対応ベンダー数、サービスメニューの数も含めて大きく成長を遂げることができました。

今後も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してまいります。

繊維事業



(百万円)



売上高 61,033百万円 (前期比△15.4%)

営業利益 1,350百万円 (前期比△65.2%)

	不適切取引の影響額	【参考】影響除外時	
売上高	△640百万円	61,673百万円	前期比△14.6%
営業利益	△2,100百万円	3,450百万円	前期比△11.0%

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



事業概況

合繊・レーヨン部門	■ コスメ関連や衣料向けでは厳しい環境が続くものの、除菌関連向け商品や不織布用レーヨン綿の販売が大幅に増加
産業資材部門	■ テント・帆布などの重布関連商品において各種イベントの中止や建築工事の減少により受注が低迷
衣料製品部門	■ 抗ウイルス関連の機能性製品の販売は好調に推移したが、カジュアル衣料は苦戦

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

17

繊維事業です。

合繊・レーヨン部門では、除菌関連向けの商品や不織布用レーヨン綿の販売が大幅に増加しました。

産業資材部門では、テント・帆布などの重布関連商品において各種イベントの中止や建築工事の減少により低迷が続きました。

衣料製品部門では、抗ウイルス関連の機能性製品の販売は好調に推移しましたが、カジュアル衣料は外出自粛等の影響により苦戦が続きました。

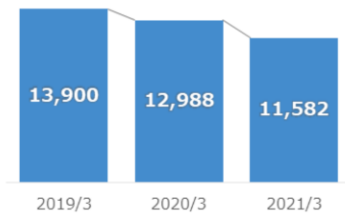
また冒頭にご説明した不適切な取引の影響額を反映しておりますので、セグメント利益が大きく減少することとなりました。

早期に信頼を回復し、安定的な事業体制を再構築してまいります。

産業機械事業



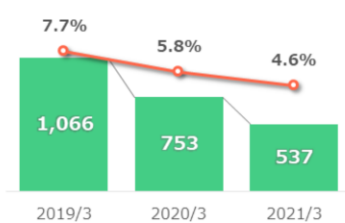
(百万円)



売上高 **11,582**百万円 (前期比△10.8%)

営業利益 **537**百万円 (前期比△28.6%)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



事業概況

工作機械部門

- 日本工作機械工業会の2020年4～2021年3月受注総額が、コロナ禍による設備投資の低迷を受けて前期比10.1%減となる中、主力の航空機関連の受注が低迷し、受注高は前期比38.0%減少
- 企業の設備計画の見直しが影響し減収

自動機械部門

- 国内における自動包装機械のニーズは堅調であるものの、設備投資に対する慎重な姿勢が強まり、受注高は前期比35.2%減少

産業機械事業は、工作機械および自動機械の両部門ともに、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けました。
企業の設備投資における慎重な姿勢が現れ、営業活動の制限も影響し、受注が低迷しました。

【ご参考】新型コロナウイルス感染拡大の影響



ITインフラ 流通事業

2021年3月期までの主な影響

- 企業の事業継続と従業員の安全確保のため、営業スタイルが急変し、テレワークやオンライン会議の活用やクラウド移行などのIT需要が増加傾向
- 個人向け市場を中心に在宅用途のIT関連需要が急増
ex. ノートPC、液晶モニター、マウス、キーボード
ヘッドセット、WEBカメラ 等
- 教育市場でのオンライン授業の環境整備等に伴うIT投資加速
- IT関連商品・部品の製造拠点で工場稼働が滞ることによるサプライチェーンへの影響
- 企業業績への悪影響に伴う設備投資の保留・縮小

行政デジタル化の推進や教育分野での継続的なICT環境整備の必要性が高まる

サプライチェーンへの影響は限定的であるが、局地的な感染拡大等によるリスクを想定

↓
独立系マルチベンダーとしての強みを発揮して柔軟に対応

繊維事業

- 除菌シート等の不織布やマスク用合繊綿の需要が増加
- 外出自粛等による衣料品・コスメ関連の市況悪化
- 工場稼働低下やイベント中止による産業資材の需要減

全体的な需要の回復には個人消費の持ち直しが必要

産業機械事業

- 航空機関連をはじめ、企業の設備投資が停滞
- 海外向けの営業活動・出張工事が一部制限

中国市場は景気回復基調にあるが航空機関連は停滞長期化懸念

ご参考として、各事業における新型コロナの影響をまとめております。
先行きが不透明な状況が続いておりますが、特にITインフラ流通事業では独立系マルチベンダーの強みを生かして、想定されるリスクに柔軟に対応してまいります。

2021年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P5-6)



(百万円)	2020/3	2021/3	増減		2020/3	2021/3	増減
流動資産	276,285	331,461	+55,175	流動負債	192,514	230,519	+38,004
現金及び預金	31,600	32,058	+457	支払手形及び買掛金	158,067	188,483	+30,415
受取手形及び売掛金	196,390	246,897	+50,507	短期借入金	12,608	15,255	+2,647
商品及び製品	33,341	32,580	△760	固定負債	31,558	23,916	△7,642
有形固定資産	39,522	39,172	△349	長期借入金	19,027	12,065	△6,961
無形固定資産	3,403	2,696	△707	負債合計	224,072	254,435	+30,362
のれん	387	6	△380				
その他	3,016	2,689	△327				
投資その他の資産	9,601	10,426	+824	純資産合計	104,741	129,322	+24,581
資産合計	328,813	383,757	+54,943	負債純資産合計	328,813	383,757	+54,943

受取手形及び売掛金	196,390	→	246,897	+50,507	DISの取引量拡大に伴う売上債権の増加
支払手形及び買掛金	158,067	→	188,483	+30,415	DISの取引量拡大に伴う仕入債務の増加
借入金合計	31,635	→	27,321	△4,314	長期借入金の返済

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。

DISにおける取引量の拡大に伴って売上債権・仕入債務ともに大きく増加しました。
また借入金の返済についても着実に取り組んでおり、財務基盤の強化を図っております。

2021年3月期 連結損益計算書 (決算短信P7)



(百万円)	2020/3		2021/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	944,053		1,043,534		+99,480	+10.5%
売上総利益	81,476	8.6%	81,851	7.8%		
販売費及び一般管理費	48,634	5.2%	46,823	4.5%		
営業利益	32,841	3.5%	35,028	3.4%	+2,186	+6.7%
経常利益	33,195	3.5%	35,781	3.4%	+2,586	+7.8%
特別利益	137		1,468			
特別損失	2,308		996			
親会社株主に帰属する 当期純利益	21,178	2.2%	25,715	2.5%	+4,536	+21.4%

特別利益 DIS物流センター売却益（754百万円）、繊維事業海外工場の移転補償金（663百万円）

特別損失 遊休地等の減損損失（681百万円）※前期特別損失：繊維事業和歌山工場・ホテル等の減損損失（1,911百万円）

次に損益計算書について補足いたします。

純利益としては前期比21.4%増の257億円となりました。

なお特別利益14億円のうち、「受取補償金」として約6億円を計上しております。これは中国の蘇州にある繊維事業の工場について、土地の再開発で中国政府から立ち退きを求められたことによる移転の補償金となります。

決算説明については以上です。

| 2022年3月期 通期業績見通し

続きまして、通期の業績見通しについてご説明します。

2022年3月期 通期業績予想



(百万円)	2021/3 (実績)		2022/3 (予想)		増減 (※)	前期比 (※)
	金額	率	金額	率		
売上高	1,043,534		820,000		△223,534	△21.4%
ITインフラ流通	969,748		742,000		△227,748	△23.5%
繊維	61,033		64,700		+3,666	+6.0%
産業機械	11,582		11,100		△482	△4.2%
営業利益	35,028	3.4%	28,500	3.5%	△6,531	△18.6%
ITインフラ流通	33,226	3.4%	24,400	3.3%	△8,826	△26.6%
繊維	1,350	2.2%	3,450	5.3%	+2,099	+155.5%
産業機械	537	4.6%	640	5.8%	+102	+19.0%
経常利益	35,781	3.4%	28,500	3.5%	△7,281	△20.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	25,715	2.5%	18,500	2.3%	△7,215	△28.1%

※2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」が適用されるため、当該基準に基づいた予想としております
増減および前期比については、会計基準の変更を考慮せずに単純に比較した参考値を記載しております

今期はITインフラ流通事業において、テレワークの普及や文教市場のGIGAスクール構想などにおいて端末需要が急激に増加しました。

特に文教市場向けでは、全国の小中学校で児童生徒一人1台の端末導入以外にも、ネットワークやソフトウェアなどを含めたICT環境の整備が一気に進み、弊社においても2,000億円以上の売上として大きく寄与しました。

一方、今期は、前期までの端末需要の反動減が予想されます。

さらには「収益認識に関する会計基準」の適用による一部取引の計上方法が変更になりますので、それらを見据えての予想としております。

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」が適用されるため、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が変更されます

(概算：億円)		2021/3 (実績)	2022/3 (予想)	増減
売上高	①旧基準	10,435	8,920	△1,515 △14.5%
	②新基準	-	8,200	
	②-①	-	△720	
営業利益		350	285	△65 △18.6%
営業 利益率	①旧基準	3.4%	3.2%	
	②新基準	-	3.5%	

※ITインフラ流通事業における会計基準変更の影響額を一定条件に基づき試算した参考値です

<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



この4月から適用される「収益認識に関する会計基準」について記載しております。主にITインフラ流通事業において、一部の取引が会計上の代理人取引に該当することから、売上高を総額計上から純額計上に変更する点が、影響額に表れております。

株主還元



1 増配

継続的かつ安定的な利益還元

2021/3期 1株当たり**300**円（前期比+**140**円）
※株式分割を考慮した場合は1株当たり60円

2 株式分割

投資家層の拡大と株式流動性の向上

2021/4/1付で1株につき**5**株の割合で**株式分割**を実施

3 中間配当

利益還元機会の充実

2022/3期より**中間配当**を実施予定（中間**30**円+期末**30**円）

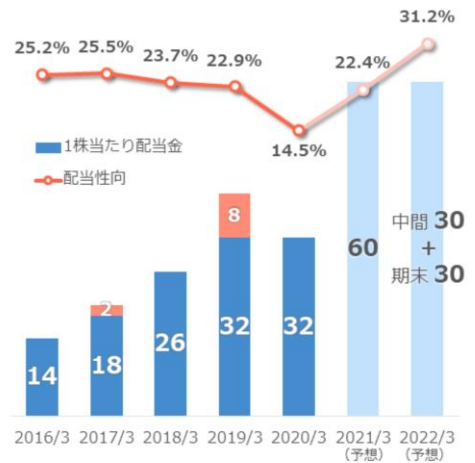
4 自己株式取得

1株当たり株主価値の向上

取得総数 普通株式 上限 150万株 / 1.56%

取得総額 上限 **20**億円

取得期間 2021/5/14～2021/8/31



※1株当たり配当金は株式併合（2017/10/1）・株式分割（2021/4/1）を過年度に遡及して表示

続いて株主還元についてご説明します。

まず当期の配当予想については、1株あたり300円で、前期比140円の増配となります。なお、4月1日付で1株につき5株の割合で株式分割を実施しておりますので、分割を考慮した配当予想は1株60円です。

また2022年3月期より、利益還元機会の充実を図るために中間配当の実施を予定しております。

配当予想としては、中間配当30円、期末配当30円の年間60円となります。

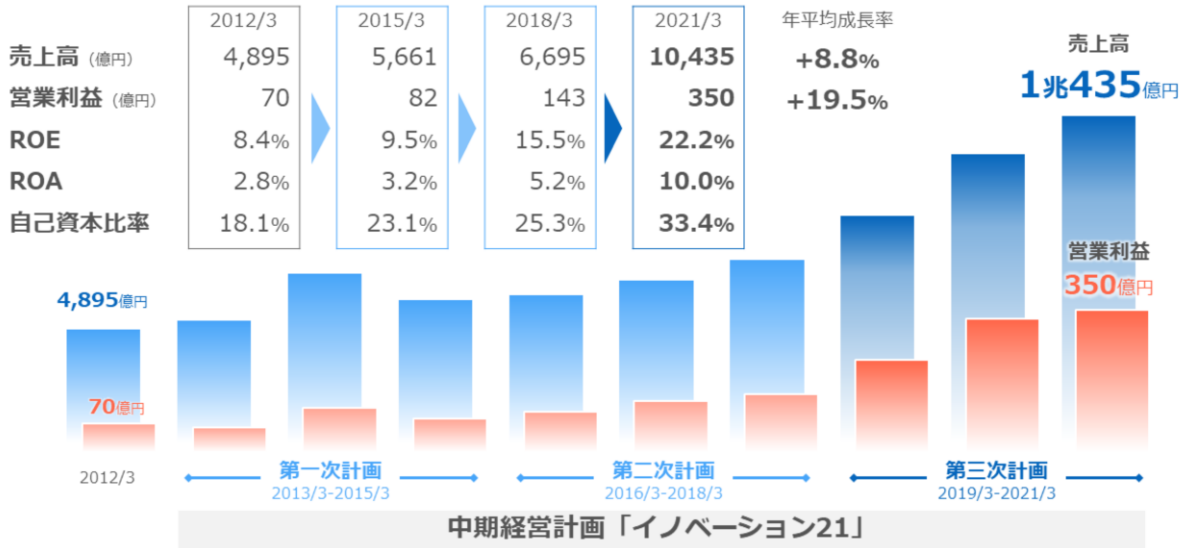
今回、自己株式の取得についても決算発表と合わせて開示しております。

安定的な配当とあわせて、適切な株主還元の充実を図ってまいります。

中期経営計画

新たに策定した中期経営計画についてご説明します。

前中期経営計画の振り返り



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

27

まずは前中期経営計画について振り返りたいと思います。

事業環境が大きく移り変わる中で、急速な需要の高まりをしっかりとらえて過去最高の売上高・営業利益を残すことができました。

2012年3月期からの年平均成長率でも、売上高+8.8%、営業利益+19.5%と順調に事業を拡大できております。

ROE、ROA、自己資本比率といった経営指標も大幅に改善いたしました。

新中期経営計画の位置づけ



当社グループにおける今後の課題

ITインフラ流通事業における 持続的成長の実現

—— 端末需要の反動からの新たな成長ストーリー

繊維事業・産業機械事業における 管理体制の見直しと収益力強化

—— 従来の管理手法からの刷新による機能強化

企業価値向上につながる コーポレート戦略立案

—— すべてのステークホルダーからの期待への対応

新中期経営計画の位置づけ (2022年3月期～2024年3月期)

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

将来にわたる発展を見据えた転換期

一方でグループとしての課題も明確になってきました。

ITインフラ流通事業では持続的成長の実現が挙げられます。Windows更新需要、テレワーク需要、GIGAスクール構想の前倒しなどで大きく業績を伸ばしましたが、先食いした背景もあり今後の反動減は避けられない見通しです。しかしながらリプレイス需要を含めて、DX推進の追い風から中長期ではIT市場の拡大が見込まれることなども踏まえて、いかに新たな成長ストーリーを描けるかが課題です。

繊維事業、産業機械事業については、事業環境が厳しい今だからこそ、管理体制の見直しと収益力の強化が求められています。各事業運営について、営業・生産・開発・管理など各部門における従来管理手法を刷新することで機能強化を図るとともに、新たな成長戦略を通じて業績を拡大していく必要があります。

そして、さらなる企業価値向上につながるコーポレート戦略を立案・実践することで、取引先、株主の皆様をはじめとしたすべてのステークホルダーからの期待に応えていく必要があります。

それらを踏まえて、新中期経営計画の期間を「将来にわたる発展を見据えた転換期」と位置づけました。ビジネスモデル変革への挑戦、またESGの視点で社会課題の解決に事業を通じて貢献することに取り組みます。そして、事業を支え、未来を創るのは「人」とあるという観点から、人材価値の最大化にも取り組みます。

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

グループの基本方針についてはご覧の通りです。
それぞれの内容についてご説明します。

01 次世代成長ドライバーの創出

■ これからの10年を支える原動力創り

- 従来型ビジネスからの変革
- オリジナル商品・サービスの開発、M&A戦略の検討を開始

■ デジタルシフト、DX推進など新たな潮流を捉えたビジネス展開

- 5G・AI・IoT・オンライン・自動化などの事業への取り込み
- デジタルテクノロジーの活用を全事業で推進

■ 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

- サブスクリプション事業のさらなる拡充
- デジタル庁設置に伴うクラウドシフトへの対応など成長分野での事業拡大

まず、一つ目は「次世代成長ドライバーの創出」です。

これまでの10年で当社グループは飛躍的な成長を遂げましたが、これからの10年を支える原動力が、今まさに求められています。従来型ビジネスからの変革に向け、事業領域の「選択」と「集中」や、未開拓分野の発掘に取り組みます。

またオリジナル商品やサービスの開発を継続しながら、新たにM&A戦略についても検討を開始します。次にデジタルシフト、DX推進に代表される新たな潮流を商機ととらえ、ビジネス展開を図ります。5G・AI・オンラインの活用などが例に挙げられますが、これらは事業への取り込みとともに、自社活用も積極的に進めていきます。

そして、中核事業であるITインフラ流通事業においては、従来からのオンプレミス型に続き、クラウドディストリビューターとしてのプレゼンスを確立すべく、サブスクリプション事業のさらなる拡充を進めます。今年9月に予定されるデジタル庁の設置で、加速が予想される自治体システムのクラウドシフトへの対応など、成長分野を見据えた事業拡大を図ります。

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

■ パートナーシップを駆使したマーケット創造

- B to Bビジネスにおける取引先とのさらなる関係性強化
- 全国拠点網を駆使したエリア深耕、カテゴリや業種毎での用途提案や商材開発

■ サービス&ソリューション強化による顧客エンゲージメント向上

- サービスメニュー拡充、技術支援による高度販売支援機能の実装
- 顧客接点における最良の顧客体験（CX）を提供

■ 社会課題解決を通じた事業の拡大

- SDGsの観点から教育ICT化・医療環境・生産性向上・防災減災・環境配慮型商材の開発などへの取り組み

二つ目は「リーディングカンパニーとしての新たな社会作りへの貢献」です。

グループ3事業はBtoBビジネスを展開しておりますが、いずれもパートナーシップを駆使したマーケット創造に取り組みます。特にITインフラ流通事業においては、全国の営業拠点網を活かし、地方と都市部でニーズが異なるエリア戦略の深耕、PCをはじめとした各種カテゴリや、ICT活用が進む文教分野など新たな用途提案や商材開発による市場拡大を図ります。

また、サービス&ソリューション強化による顧客エンゲージメント、すなわち信頼関係の向上に取り組みます。サービス&ソリューションは全事業の共通テーマであり、メニューの充実や、販売支援機能の実装に取り組むとともに、最良の顧客体験の提供に努めてまいります。

そして、社会課題の解決に貢献することで事業拡大を目指します。これはSDGsの観点も踏まえた取り組みとなり、教育市場のICT化、医療環境の整備、あらゆる現場の生産性向上、防災・減災への取り組み、さらには環境に配慮した商材開発などへの取り組みが挙げられます。

03 経営基盤変革

■ キャッシュフローの適正配分による資本効率の向上

- 成長投資への活用と株主還元の充実
- 財務基盤の健全性強化

■ 人材育成と成長を支える組織風土改革

- 教育・研修への戦略的投資、グループ連携での人材活用
- 労働環境整備、デジタル活用による業務改革

■ コーポレートガバナンスの実効性強化

- コンプライアンスの徹底
- 業務プロセスの内部統制強化

三つ目は、「経営基盤変革」です。

キャッシュフローの適正配分による資本効率の向上を図るべく、成長投資への活用と株主還元の充実を図るとともに、財務基盤の健全性強化に取り組めます。

また人材育成と成長を支える組織風土改革として、積極的な人材登用や教育・研修などに戦略的に投資するとともに、グループ連携での人材活用、従業員がいきいきと働けるよう労働環境の整備に取り組めます。

そしてコーポレートガバナンスの実効性強化に向け、コンプライアンスの徹底、業務プロセスの内部統制強化にも引き続き取り組んでまいります。

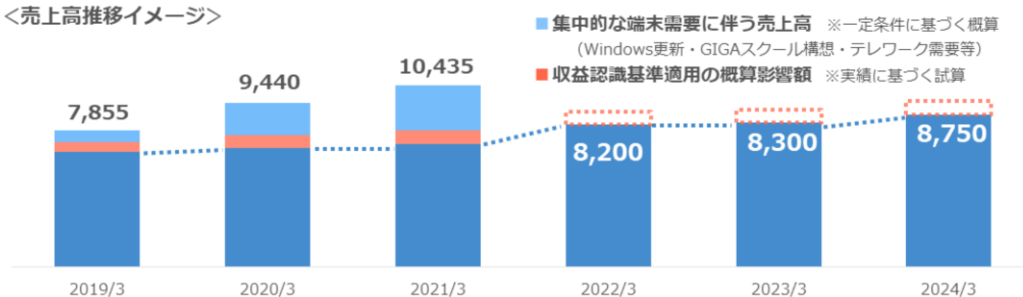
新中期経営計画 収益指標



(億円)	2021/3 (実績)	2022/3 (計画)	2023/3 (計画)	2024/3 (計画)
売上高	10,435	8,200	8,300	8,750
営業利益	350	285	286	314
営業利益率	3.4%	3.5%	3.5%	3.6%

→収益認識に関する会計基準を適用

<売上高推移イメージ>



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

33

続いて3カ年の収益指標ですが、最終年度となる2024年3月期に売上高8,750億円、営業利益314億円、営業利益率3.6%を計画します。

集中的な端末需要の反動に加えて、収益認識に関する会計基準の影響もあり、売上高がいったん落ち込むこととなりますが、それらの要因を差し引いた土台部分の売上高を伸ばすことで新たな成長へとつなげてまいります。

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＞

>

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 (※)
＜投下資本に対するリターン＞

>

WACC
加重平均資本コスト

7.0%

(現状の自社認識)

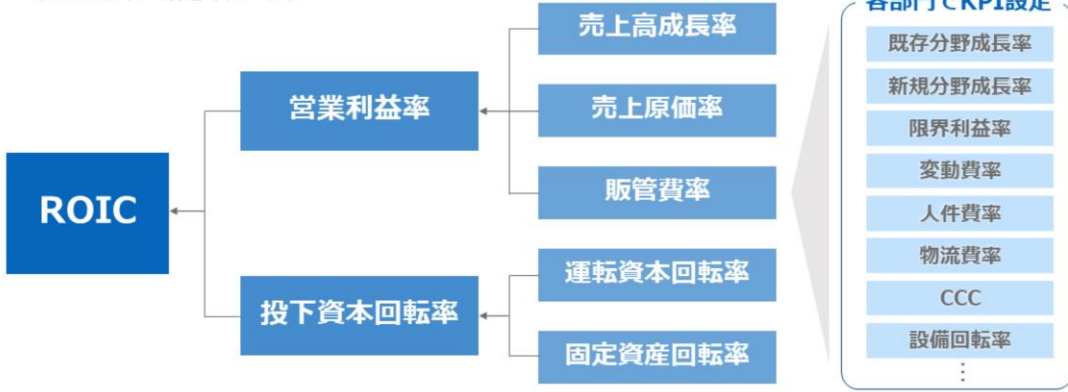
持続的な
企業価値向上

※税引後営業利益／(純資産＋有利子負債)

3カ年のグループ経営指標として、ROE14%以上、ROICは11%から12%の水準を3年間維持という2つの指標を掲げます。

資本効率を重視した経営により持続的な企業価値向上を実現してまいります。

<ROICツリー活用イメージ>



各事業会社に即したKPIを設定し進捗状況（ROIC改善状況）をモニタリング

ハードルレートを意識して企業価値の創造につなげる

ROICは年次で測定する結果であり、数値合わせで縮小均衡とならないよう達成に向けたプロセスが最も重要と考えております。こちらはROICをツリー構造に分解したイメージですが、それぞれの事業会社に即した項目に対してKPIを設定し、具体的な行動計画をもとに改善状況をモニタリングしていきます。

ハードルレート（資本コスト）を意識して各事業部門が取り組むことで、グループ全体としての企業価値の創造につなげてまいります。

新中期経営計画 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
1株当たり60円 (中間配当含む) の安定配当を基本 方針としてキャッ シュ状況にあわせ て増配なども検討	既存事業の持続的 成長に向けて設備 投資・マーケティング・研究開発・ 人材採用などを行 う	市場拡大が見込ま れるDX関連領域を 中心に新たな事業 の柱を育てるべく 業務提携やM&Aの 検討を開始	市場環境に応じて 機動的な自己株式 の取得を検討	ITインフラ流通事 業における戦略的 な商品調達に伴う 資金需要および不 測の事態に備えた 手元流動性の確保

続いて、財務戦略を踏まえたキャッシュ配分方針についてご説明します。

基本方針についてはご覧の通りで、使い道を明確にしながら活用していきます。

配当については、中間配当を含む1株当たり60円の安定配当を方針に、キャッシュ状況にあわせて増配なども検討します。

次に、既存領域への成長投資については、既存事業の持続的成長に向け、設備投資、マーケティング、研究開発、積極的な人材登用などを行っていきます。

新規領域への成長投資については、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についても検討を開始します。

これらの取り組みの結果として余剰資金が発生した場合は、市場環境に応じて機動的な自己株式の取得を検討していきます。

事業戦略 ITインフラ流通事業



(億円)

ITデバイス流通におけるカテゴリごとのシェア獲得

- 情報基盤を活用した効率的な提案と支援体制の構築
- エリアごとのパートナーシップによる競争優位性の追求
- 教育分野におけるICT化の提案と支援を幅広く実施

高度サポート機能の実装・強化

- NW強化などの多様なニーズに対応する技術力・提案力の実装
- 最高品質エンジニア集団育成による新たなビジネス原動力創出

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)の機能拡充とユーザー層拡大
- SaaS市場シェア拡大とメガクラウド提案による基盤ビジネス獲得

サプライチェーン全体につながる生産性向上

- RPA・BIツールを活用した営業活動強化・効率化の実現
- MAによる見込み顧客の選定および戦術化支援による売上拡大
- ローコストオペレーションの継続的な追求

セグメント別計画



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

37

次に各事業の戦略についてご説明します。

まずはITインフラ流通事業です。

ITデバイス流通のシェア獲得については、既存ビジネスの基盤でもあり、業績に直結するボリュームゾーンとして引き続きこだわっていきます。ITを活用するうえで、PCなどのデバイスは不可欠なものであり、根幹を確実におさえることで、IT関連ビジネスにおける優位性をより強いものにしていくことを目指します。

また新たなマーケットを作り出すという観点で、高度サポート機能の実装、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をにかけております。世の中のクラウドシフトが進む中で、ITデバイスのみではなくクラウドサービスも複合的にご提供することで、パートナーのITビジネス全体を支える役割を担ってまいります。

そして生産性向上についても継続して取り組みます。営業効率の改善やプラットフォームの強化などにより、自社のみではなく販売パートナーの生産性向上も実現してまいります。

文教ビジネスへの取り組み



長期的に発展していく
教育ICT分野に幅広く貢献する

- ▶ 高校以降の1人1台端末の推進
- ▶ デジタル教科書・授業支援ソフト
- ▶ 教員研修・遠隔授業サポート
- ▶ 端末に関連する継続需要
(機器更新・保守・保証・設定作業等)

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

38

ここからは、ポイントとなる部分を個別にご説明します。

まずは文教ビジネスへの取り組みです。

DISでは、長年にわたり教育ICTに先駆けて取り組んできた経験を生かして、文教ビジネスにおける優位性を発揮しております。教育機関へは各地域の販売パートナーを通じて納入しますが、DISは特定のメーカーやOSにかたよらない調達力と在庫力、周辺機器やソフトウェア等の複合提案、キットティング等のワンストップサービスにより付加価値を提供しています。

GIGAスクール構想に関連するDISの販売実績については、売上高で2,000億円以上、関与した自治体等の数は約1,400となり、2021年3月期の業績を大きく牽引することとなりました。これは一過性の業績寄与ではなく、今後長期的に発展する教育ICT分野により幅広く貢献していくための大きなチャンスが生まれたととらえております。

高校での1人1台端末、デジタル教科書、遠隔授業などの需要も活発化しており、前期に納品された端末に関連する継続需要も含めて、マーケットの拡大に対応してまいります。

ニューノーマル時代のITインフラ



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

39

次にITインフラの移り変わりについてご説明します。

昨今、ITインフラを取り巻く環境はめまぐるしく変化しています。コロナ禍における対応はもちろん、5GやAIなどの技術革新も進み、あらゆる場面でデジタル化が推進されており、ITインフラの重要性が更に増してきました。ユーザーのニーズが多様化・高度化する中で、いかに顧客にあった最適な提案ができるかが重要になってきています。

これまでは自社でITインフラを整備するオンプレミスが中心でしたが、IT人材の不足やシステムの老朽化により、クラウド環境へのシフトが進むといわれています。クラウド環境ではトータルでのコスト削減や運用の負担がかからないという点に優位性がありますが、機密性の高いデータの管理などはオンプレミス環境が適しています。そのため、それぞれの環境を組み合わせ、両方のメリットを生かす方法としてハイブリッドクラウドが注目されています。

DISでは、マルチベンダーの強みを生かして、オンプレミスではHCI製品等のシンプルな構成のインフラを提供していくと同時に、クラウドにおいても複数のクラウドプラットフォームから最適な組み合わせを提案することができます。オンプレミスでもクラウドでもさまざまな選択肢を取り揃えて、それぞれの利点を組み合わせたハイブリッドな提案を推進していきます。

多様なニーズに対応する技術力・提案力の実装



2021/4/1 子会社合併により設立

DIS ディーアイエスサービス&ソリューション株式会社



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

40

クラウドビジネスに代表されるような多様化・複雑化するITニーズに応じていくためには、技術力と提案力をさらに磨いていく必要があります。

そのために、4月より子会社2社を合併して、ディーアイエスサービス&ソリューションを設立しました。テクニカル、ソリューション、サービスの3つの分野で、それぞれに培ってきた知識・技術・ノウハウを統合することで、DISグループとしての技術力を高めて、新たなマーケットへ挑戦してまいります。

iKAZUCHI(雷)によるサブスクリプションビジネス拡大



iKAZUCHI(雷)掲載サービス

65ベンダー / 142サービス
(2021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

📶 📊 ☁️ 📅 🔒 👤 💬



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

41

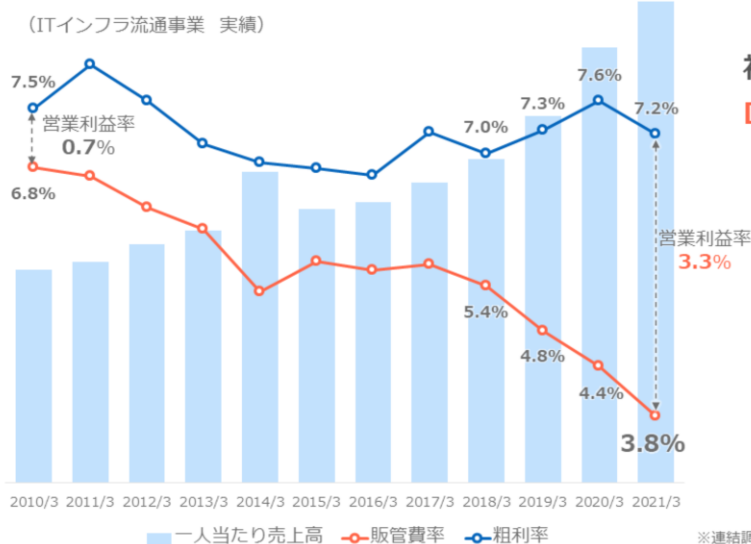
次にiKAZUCHIについてご説明します。

iKAZUCHIはDISが販売パートナー向けにご提供しているサブスクリプション管理の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利用いただけます。

現在65ベンダー、142サービスを取り揃え、様々なクラウドサービスを共通のプラットフォームで取り扱うことができます。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。それらの工数を削減することで、販売パートナーのサブスクビジネスを強力に支援します。

取扱高は、前期までの3カ年で100億円以上増加しており、次の3年間では2.5倍以上の成長を目指しております。

ローコストオペレーション



社内システムへの積極投資による
ローコストオペレーションの徹底

基幹システム「DIS-NET」

- 1998 DIS-NET
- 2005 DIS-NET II
- 2013 DIS-NET III
- 2020 **DIS-NET IV**

営業効率を最大化する
すべてのシステムと連動

※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

42

DISグループの成長にはローコストオペレーションの徹底が欠かせません。

ご覧のとおり、これまで販管費率を低減させていくことで利益率の改善を図ってまいりました。その原動力となるのは、社内システムの拡充による生産性の向上です。

基幹システム「DIS-NET」については、単なる事務処理の効率化のみではなく、営業戦略を補完する仕組みとして大幅にリニューアルしており、今後も継続して改善に取り組んでまいります。

ESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革

- コンプライアンス推進・内部統制強化による不正再発防止
- CO₂排出量削減および定期的な環境監査の実施
- 生分解性・バイオマス・リサイクル等の環境配慮型の製品展開
- 労働環境改善・人材教育・IT活用による業務効率化

ファイバー戦略の深耕による独自素材の開発強化

- 技術・開発本部新設による横断的な研究開発体制
- 機能素材・サステナブル素材を生かした販売拡大
- 素材と後加工技術のグループ水平展開
- 産学官連携による研究開発領域の拡大

投下資金効率を意識した事業活動

- 研究開発を活用した合繊原綿の販売拡大
- 産業資材増販に向けた出雲工場の生産拠点集約
- 長期在庫の削減および適正管理による在庫回転月数の圧縮
- 製品ビジネスにおける事業再編等による再強化

セグメント別計画



続きまして繊維事業の戦略についてご説明します。

まずはESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革ということで、不正再発防止について徹底的に取り組み、ガバナンスを強化していきます。またESGの「E」の分野については、CO₂排出量の削減、生分解性、バイオマス、リサイクルなどの環境配慮型の製品展開、「S」の分野では労働環境改善や人材教育などの取り組みを進めてまいります。

次に「ファイバー戦略」については、繊維メーカーとしての研究開発体制を強化することで、独自の機能素材・サステナブル素材の開発に注力してまいります。

そして投下資金効率を重要な指標として事業活動を見直していきます。研究開発を販売拡大に結び付けることはもちろん、生産拠点の集約や在庫回転月数の圧縮、事業再編等も積極的に取り組んでいきます。

セグメント別計画

工作機械における潜在市場への事業拡大

- 「脱炭素」によるエネルギー業界の変革への対応
- 5G関連の小型発電設備、洋上風力発電の需要獲得
- 鉄道専用機における国内外の需要への対応
- ユーザーの作業性向上につながる提案営業の拡充

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
- 中国薬品業界向け市場における競争力向上
- ネット通販・物流業界等の新市場への参画
- 省人化ニーズに応える新製品・新装置の開発

サービス強化による収益力向上

- サービス向上プロジェクトによるサービス体制の構築
- レトロフィット・オーバーホール提案による顧客ニーズへの対応
- サービス窓口の育成による初期対応の迅速化
- 鉄道の年次点検をはじめとしたサービス業務の拡大



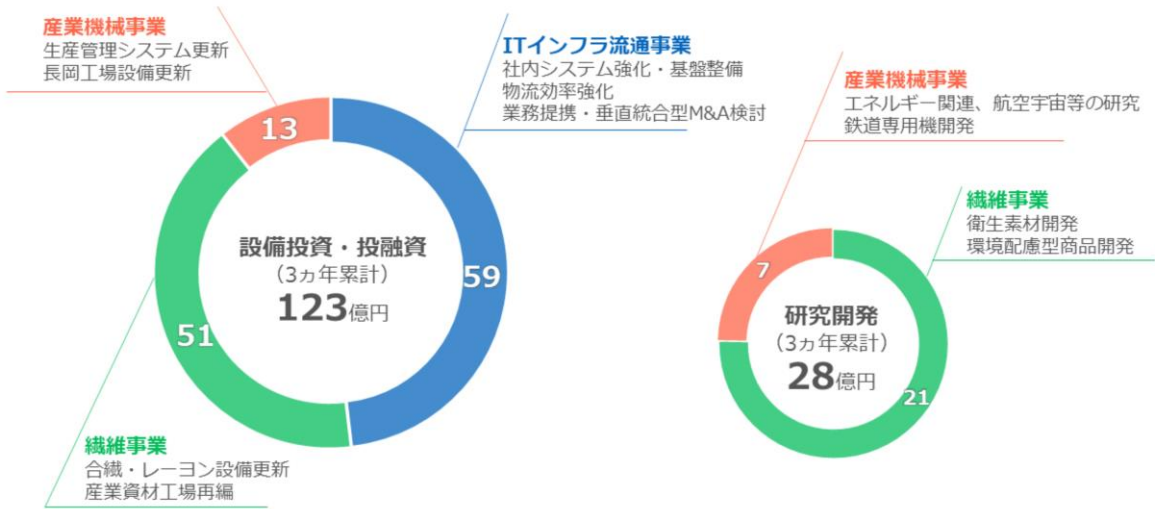
続いて産業機械事業の事業戦略です。

工作機械においては、「脱炭素」で市場の転換が注目されるエネルギー業界への対応、また5G関連の小型発電設備や洋上風力発電などの需要獲得を目指します。

また自動機械については品質向上とコストダウンに注力し、新市場への参画や新規開発に取り組みます。

そして事業全体では、サービス体制の構築を更に進めます。顧客ニーズに対する提案営業の推進や従業員教育の強化により、サービス売上を拡大し、収益改善と顧客満足度の向上を図ってまいります。

設備投資・投融資・研究開発



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

45

次に投資計画ですが、設備投資および投融資については3カ年累計で123億円、研究開発については28億円を計画しております。
内訳などの概要についてはご覧の通りです。

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

続いてESGへの取り組みについてご説明します。

昨今はさまざまな社会課題に対する注目度が高まるなか、当社の事業を取り巻く環境も、より速いスピードで変化しております。

当社グループでは、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することで、社会課題解決に幅広く貢献してまいります。

ESGへの取り組みはリスクとして捉えるだけでなく、これをチャンスと捉え、それぞれに重点テーマを設定したうえで、「守り」と「攻め」、両方の観点からビジネスに結び付けることで、社内風土の醸成やコスト対応に取り組み続けてまいります。

ESGへの取り組み



グループが一丸となってESGを推進する体制を構築

ダイワボウホールディングス取締役会

委員長

事務局

ESG推進
委員会

ホールディングス
各室

ダイワボウ情報システム
社長

大和紡績
社長

オーエム製作所
社長

グループ間で連携

ESG推進
会議

実務レベルでの
協議・推進

ESG推進会議

- ・実績総括
- ・計画策定と活動推進

ESG推進委員会

- ・活動実績の評価
- ・活動計画の決定

ESG推進会議

- ・ESG計画の進捗確認
- ・隘路事項等の協議

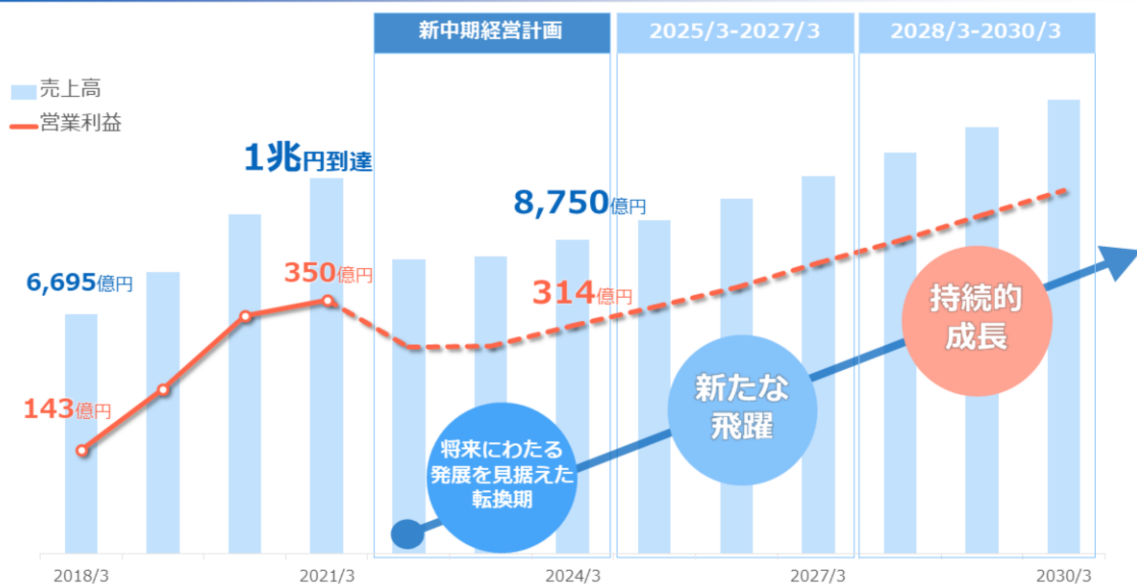
ESG推進委員会

- ・活動状況や有効性の
モニタリング

当社では2020年からESG推進委員会を設置し、グループ間での連携を取りながら課題を審議しています。

引き続き、グループ横断で活動内容の共有を行い、ESGに対する意識をグループ一丸で向上させてまいります。

中長期的な成長イメージ



©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

48

最後に中長期的な成長イメージについてお伝えしたいと思います。

繰り返しになりますが、本中期計画の3カ年は「将来にわたる発展を見据えた転換期」となります。ここでしっかりと次なる成長の原動力を生み出す体制を整えることで、新たな飛躍へとつなげてまいります。

説明は以上となります。

これからもステークホルダーの皆様から長期的に信頼いただける会社を目指して、グループを挙げて全力で取り組んでまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

ご清聴いただき、ありがとうございました。

参考資料

- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

事業セグメントの概要



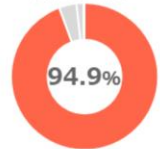
ITインフラ 流通事業

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い
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1,200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

売上高比率



営業利益比率



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

売上高比率



営業利益比率



(2021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

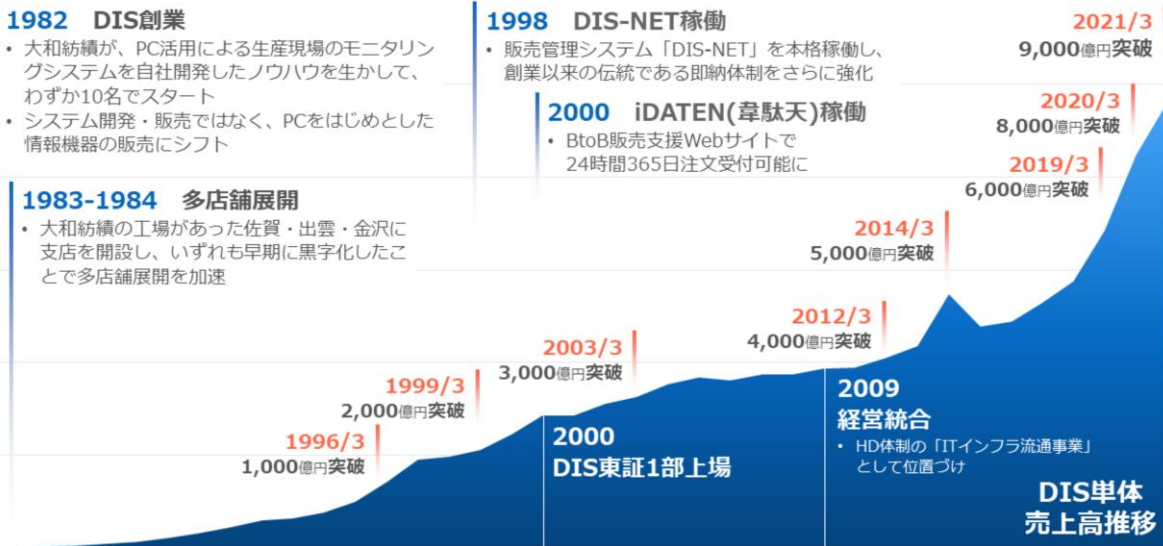
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

1998 DIS-NET稼働

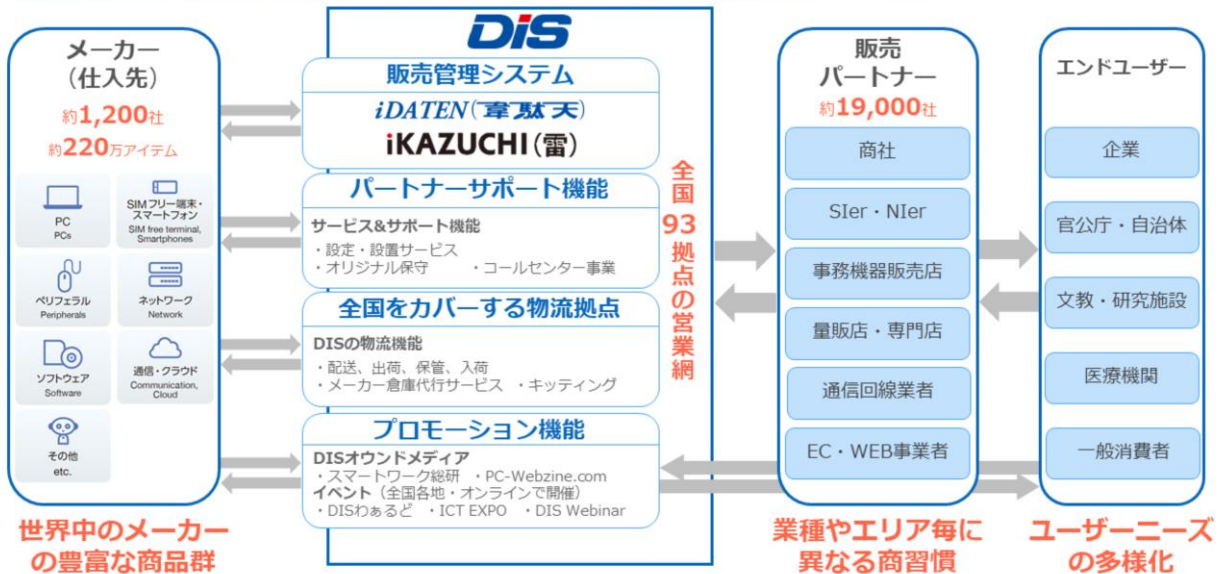
- 販売管理システム「DIS-NET」を本格稼働し、創業以来の伝統である即納体制をさらに強化

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

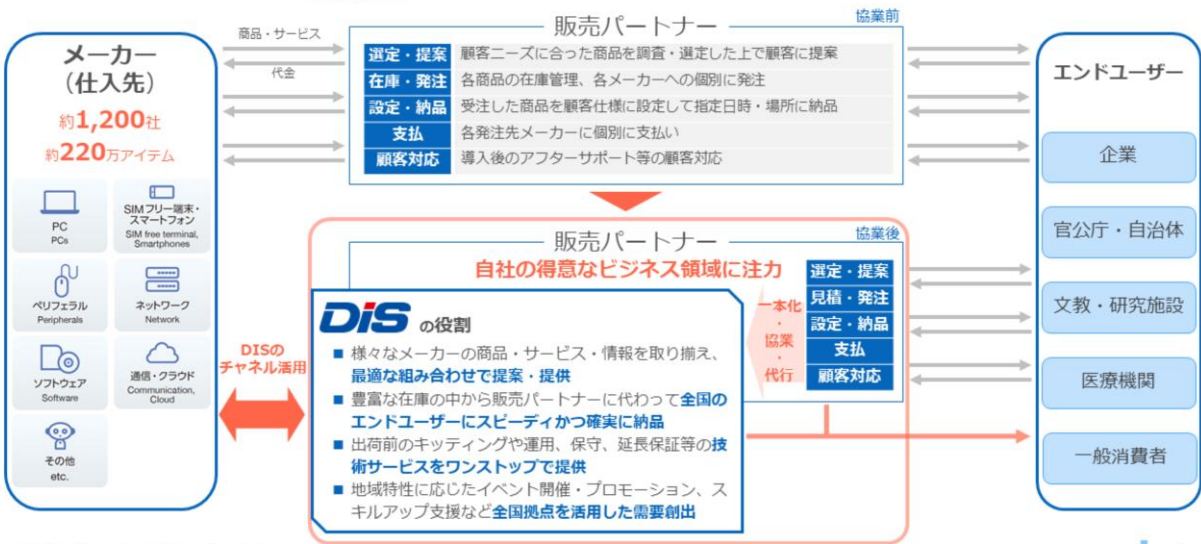


ITインフラ流通事業の事業構造



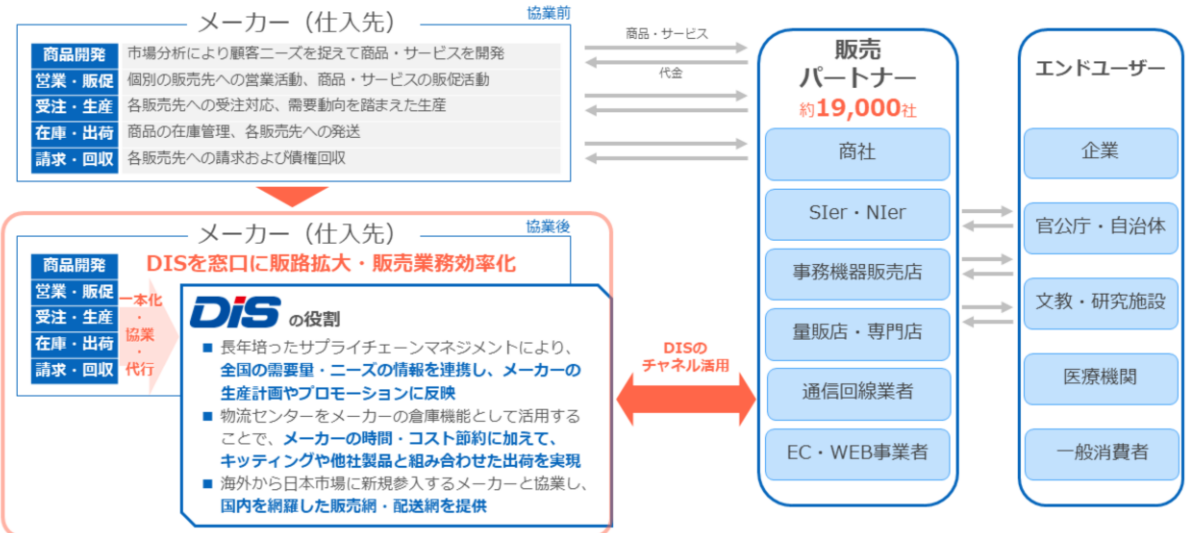
ディストリビューターの付加価値

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 年間25万台（2020/3期）

キitting実績

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 —



合繊・レーヨン



スパンレース不織布

- 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加工した不織布製品・衣料製品

産業資材



カートリッジフィルター

建設現場の防音シート

- 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



「FILA」ブランドの衣料品

- 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**7,400**台超）
- 「立旋盤のオーエム」として国内外で高い評価を獲得
- 工作物を水平方向に回転するテーブルに取り付けて切削する機械で、テーブル径は800～6,000mmと幅広く多様な生産形態に対応し、高剛性・高精度で操作性に優れ、航空機エンジンの部品をはじめ、あらゆる分野のマザーマシンとして活躍
- 左の写真は小型汎用機「RT-915」

車輪旋盤



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

自動機械

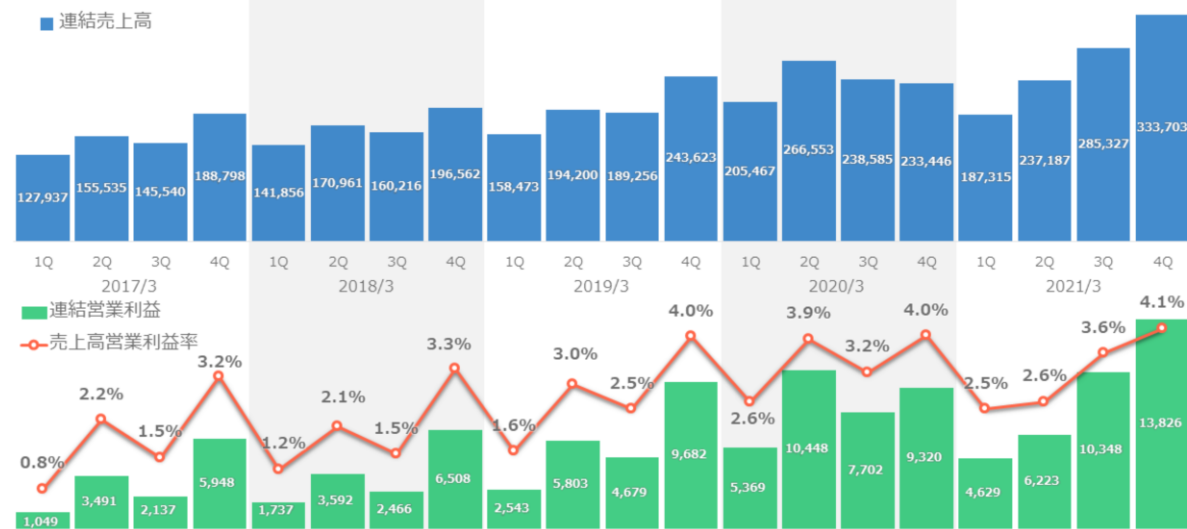


- カートナー（小箱詰機）や、個包装された商品を集積してフィルムで包む中間包装機、段ボールケーサーなど幅広い自動機械を製作（左の写真は横型連続カートナー）
- ライフサイクルが短く多様化が顕著な食品や、製造基準の厳格化が進む医薬品など、変化の激しい分野の包装工程のニーズに柔軟に対応できる技術と発想力が強み

四半期別業績



(百万円)



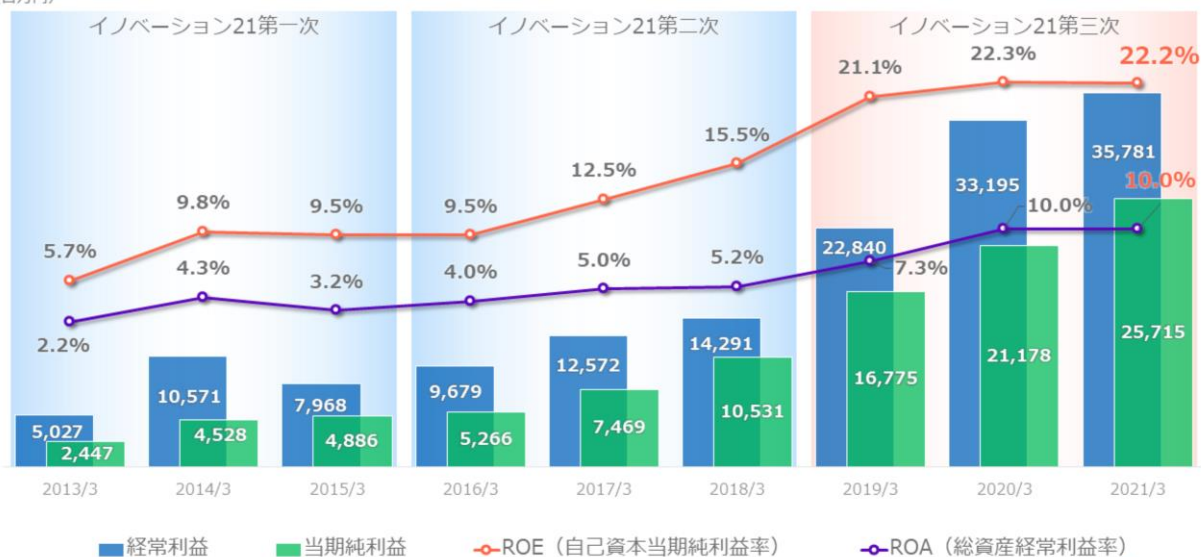
©2021 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

58

連結経常利益・連結当期純利益



(百万円)



©2021 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。