

# 2023年3月期 決算説明資料

2023年5月15日



ダイワボウホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

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

本資料に基づく決算説明動画を後日当社WEBサイト (<https://www.daiwabo-holdings.com/>) に公開予定です

本社所在地	〒530-0005 大阪市北区中之島3丁目2番4号 中之島フェスティバルタワー・ウエスト	
設立日	大和紡績として創立	1941年4月1日
	ダイワボウホールディングス設立	2009年7月1日
連結従業員数	5,432名（2023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 <b>3107</b> / 業種： <b>卸売業</b> <JPX日経インデックス400構成銘柄>	
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
	[中核会社]  <b>ダイワボウ情報システム株式会社</b>	
	<b>繊維事業</b>	化合繊綿、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
	[中核会社]  <b>大和紡績株式会社</b>	
<b>産業機械事業</b>	工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業	
[中核会社]  <b>株式会社 オーエム製作所</b>		
その他事業	保険代理店業、エンジニアリング業	

# | 2023年3月期決算



## 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

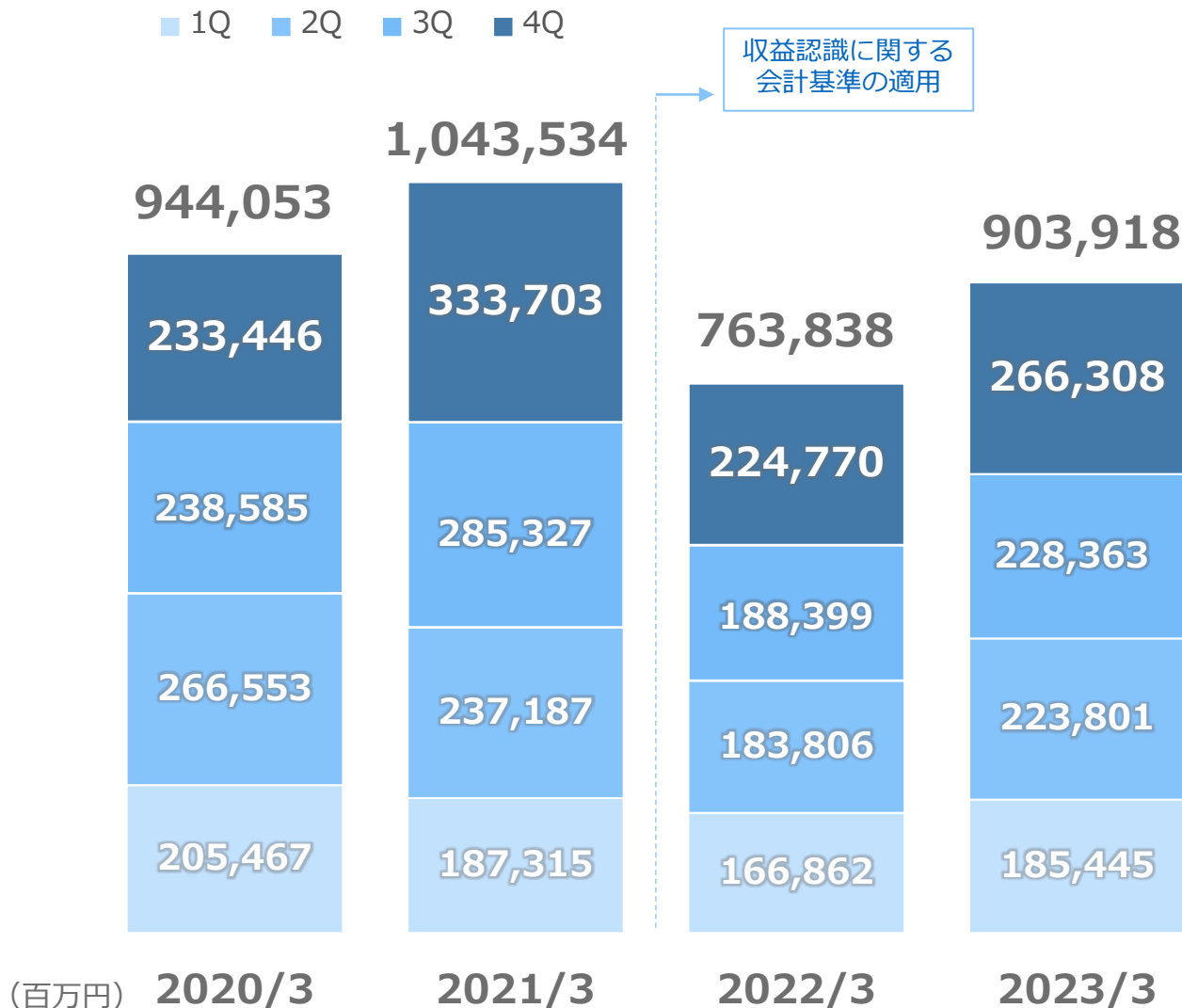
### 繊維事業

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

# 2023年3月期 売上高



売上高 **903,918**百万円

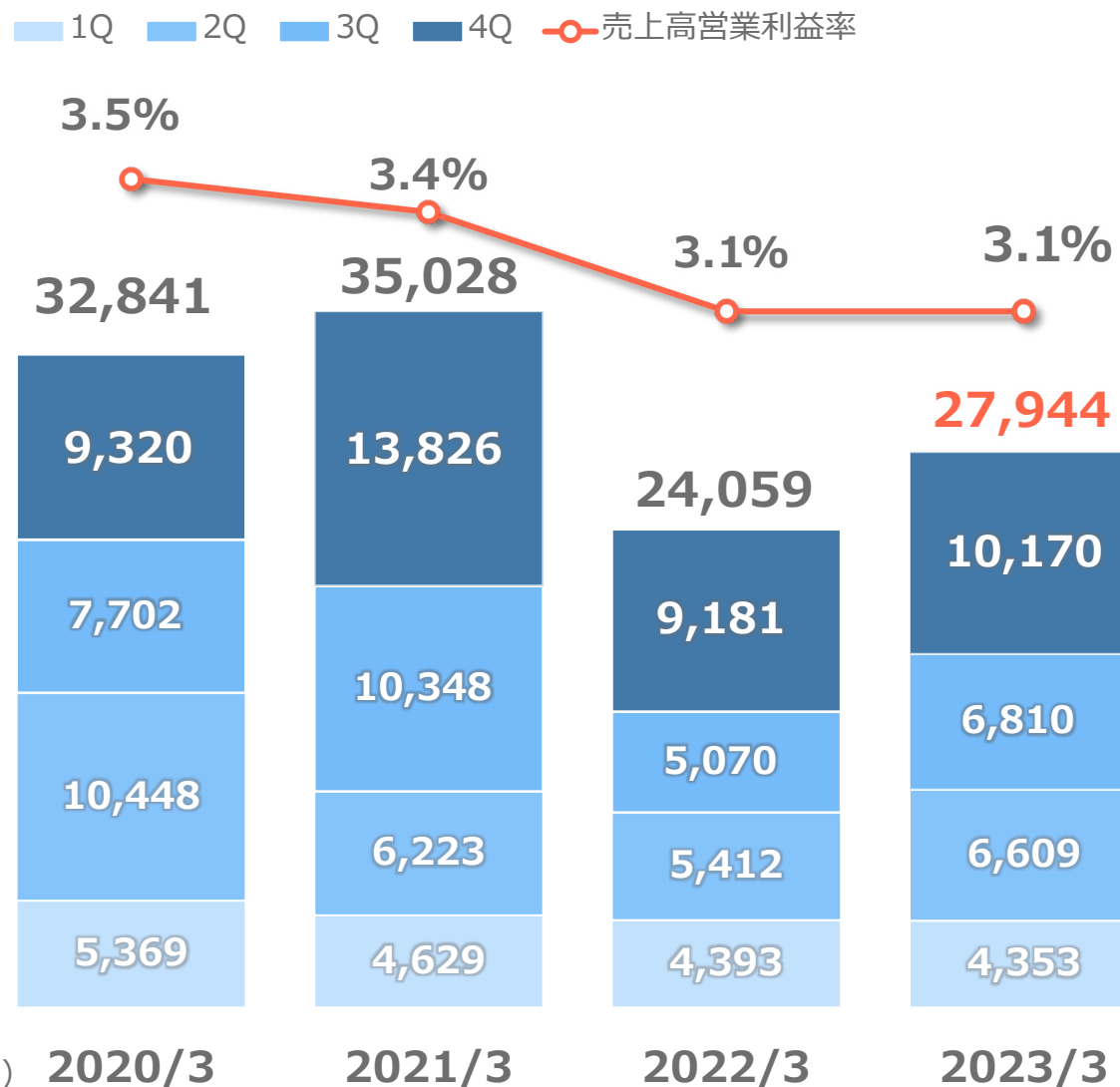
前年同期比 + **18.3%**

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>

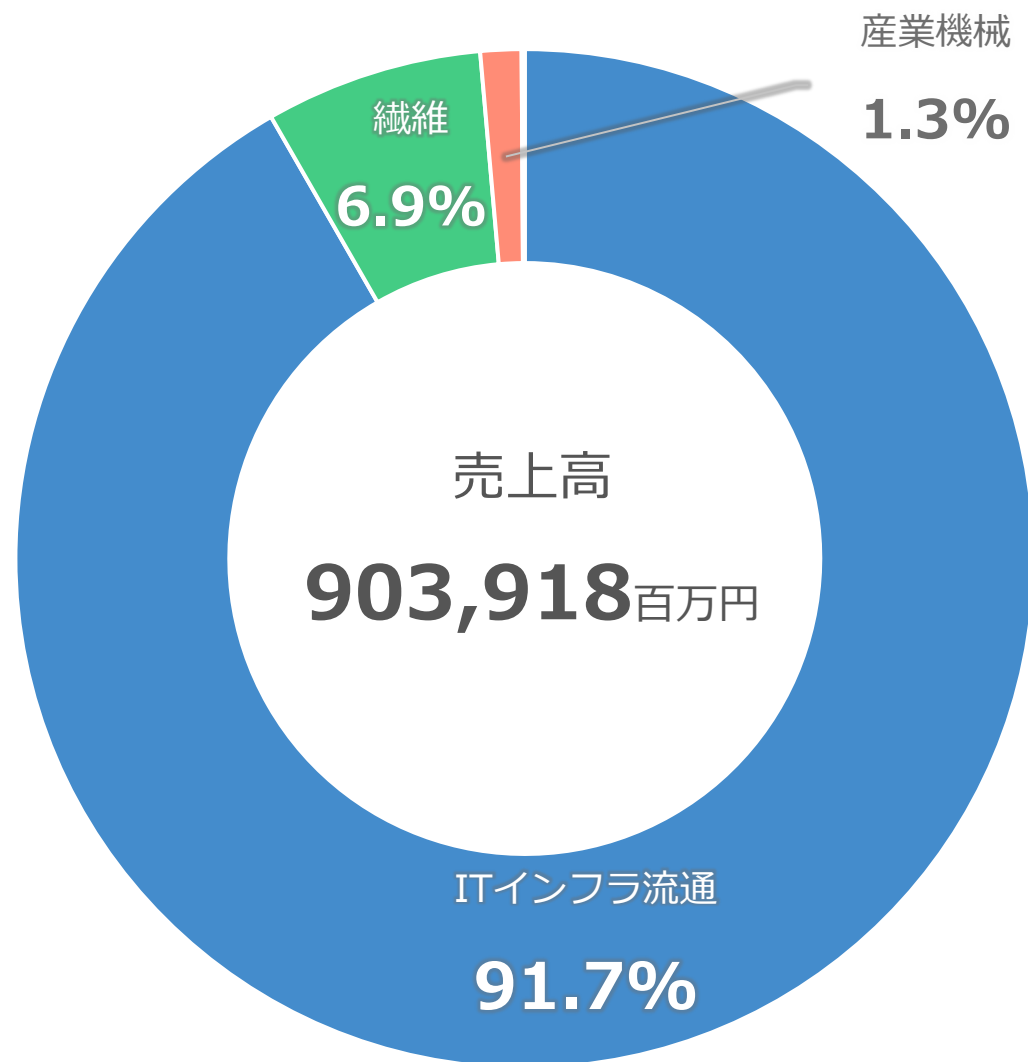
(百万円)	2022/3	2023/3	増減	主な増減理由
総資産	356,203	<b>406,688</b>	+50,485	売上債権の増加
純資産	136,173	<b>143,961</b>	+7,788	利益剰余金の増加
自己資本比率	38.0%	<b>35.2%</b>		
1株当たり 純資産 (円)	1,422.20	<b>1,529.95</b>		

(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>



# 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%	



## 売上高構成割合

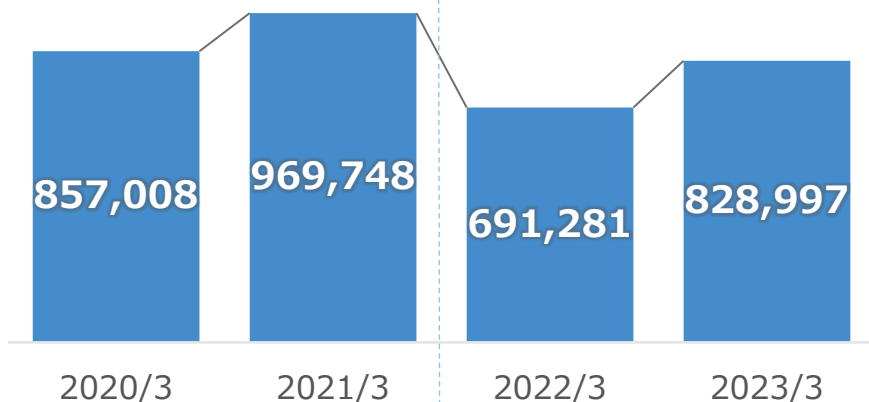
	2022/3	2023/3
ITインフラ流通	90.5%	<b>91.7%</b>
繊維	7.6%	<b>6.9%</b>
産業機械	1.5%	<b>1.3%</b>

## 営業利益構成割合

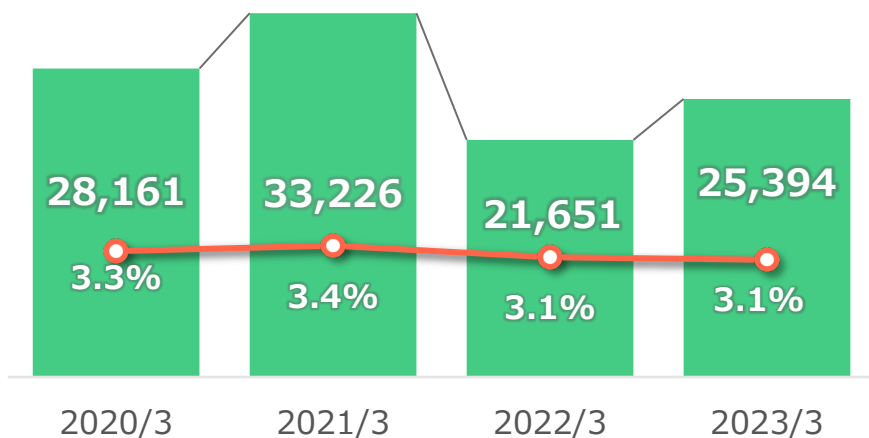
	2022/3	2023/3
ITインフラ流通	90.0%	<b>90.9%</b>
繊維	6.7%	<b>5.4%</b>
産業機械	2.7%	<b>3.2%</b>

(百万円)

収益認識に関する  
会計基準の適用



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



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

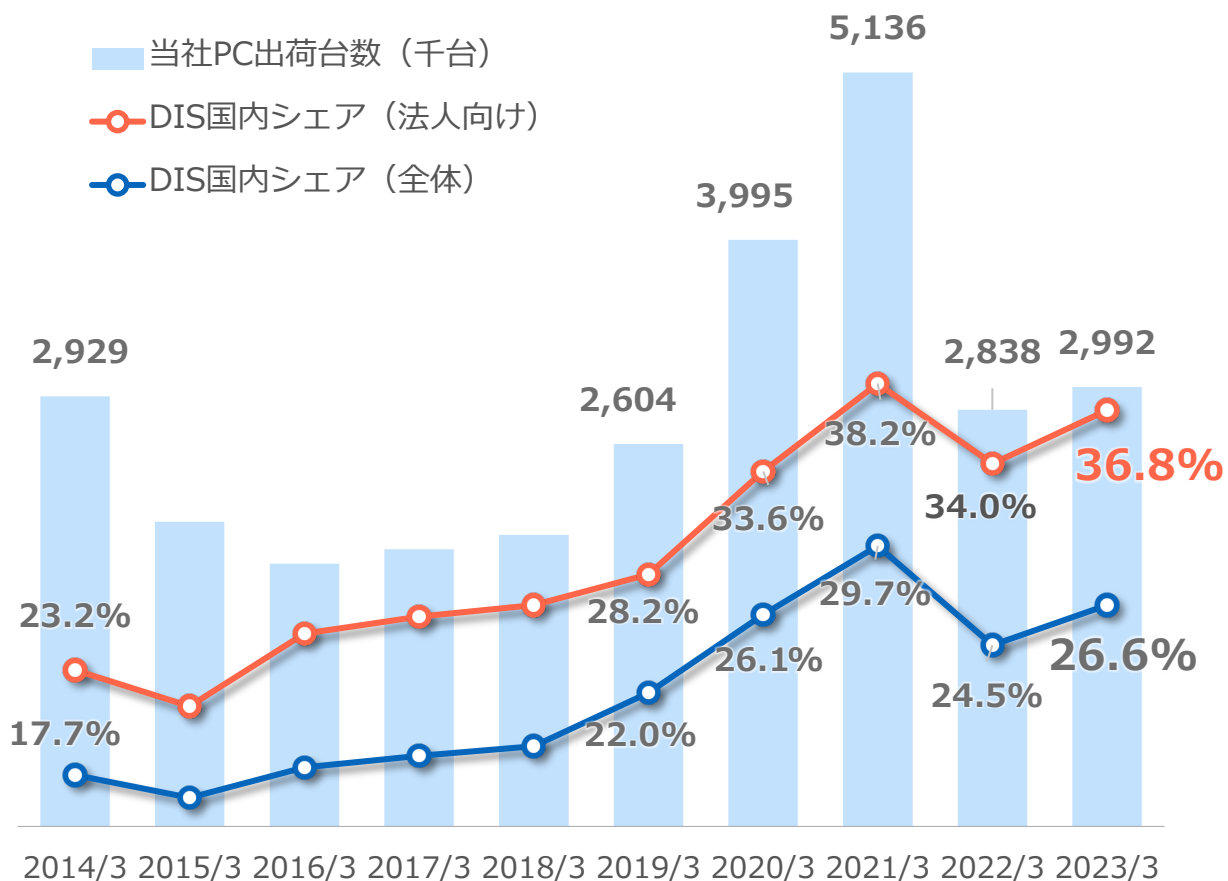
### コーポレート 向け市場

- 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
- 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

### コンシューマ 向け市場

- 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

## 法人利用のPC **3台に1台以上**は当社が関与

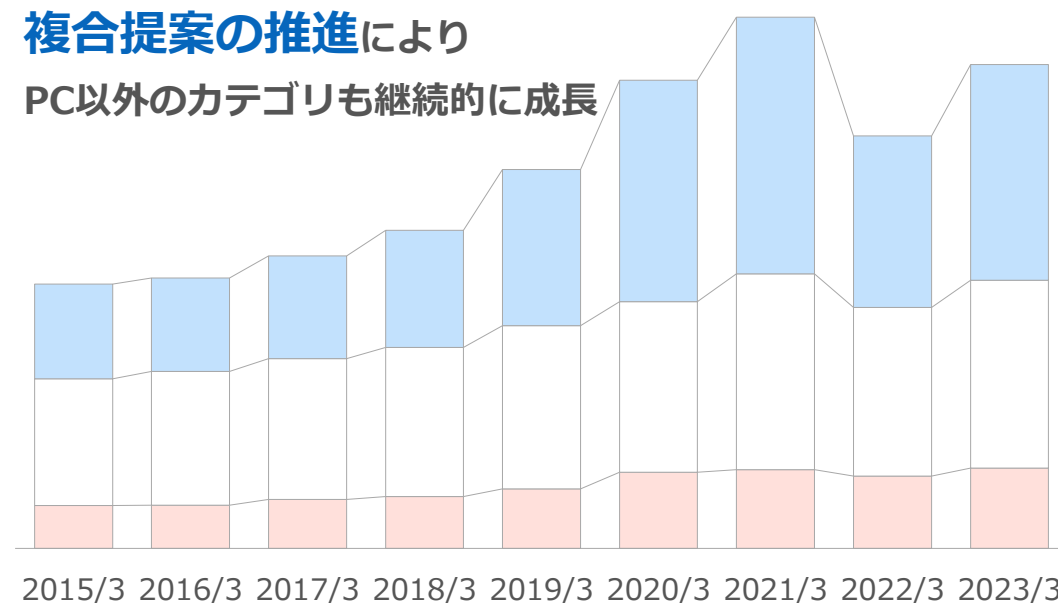


※MM総研調査結果より算出  
 (2023/3は調査会社の速報値をベースにしているため、シェアの公表値を変更する可能性があります)

## <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



\*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

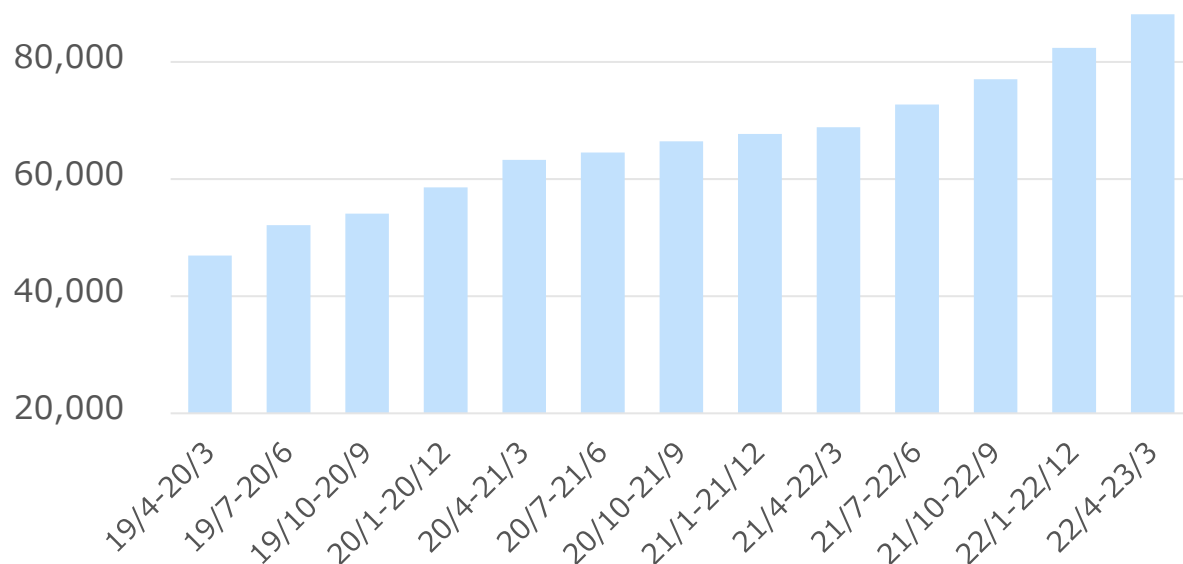
# サブスクリプションビジネス実績

(百万円)

## 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)

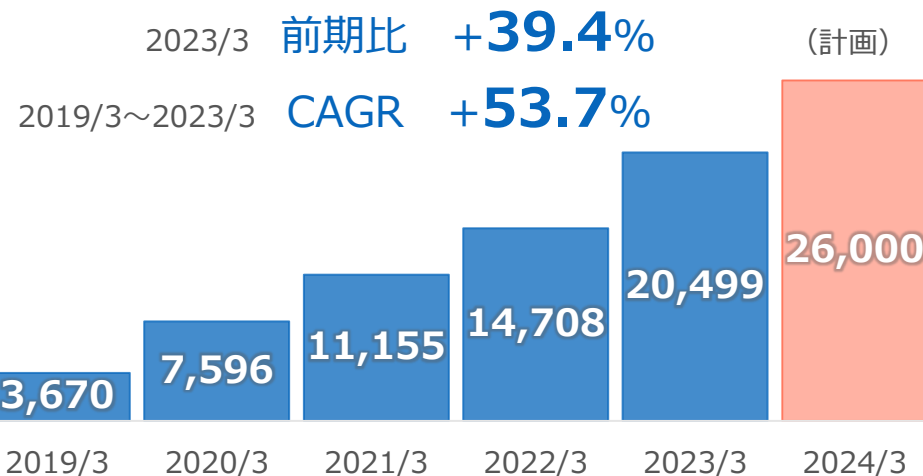


### サブスクリプション

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



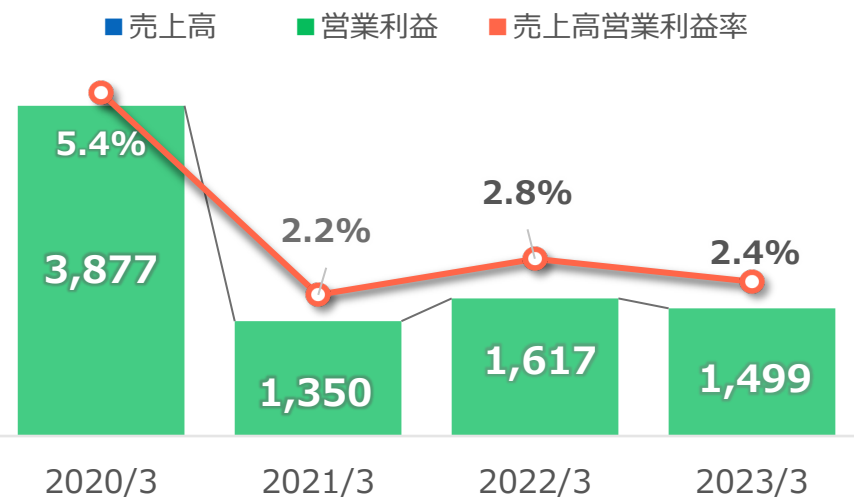
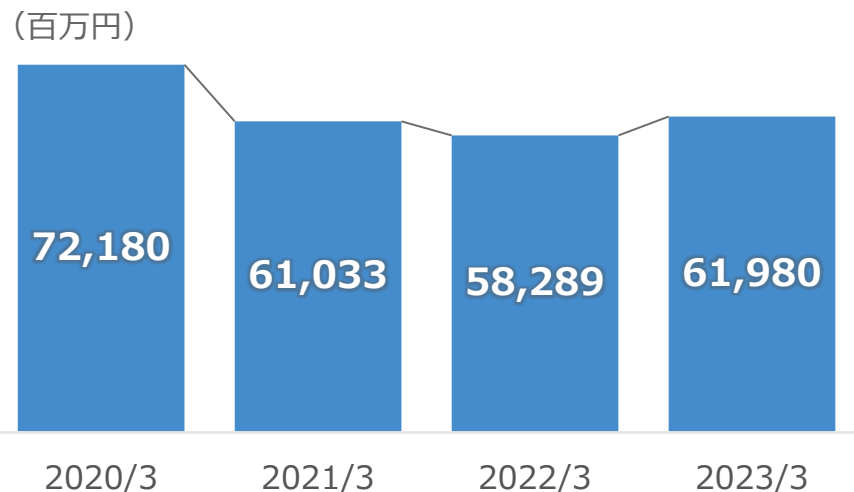
### 対応ベンダー・サービス数

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







売上高 **61,980**百万円 (前期比+6.3%)

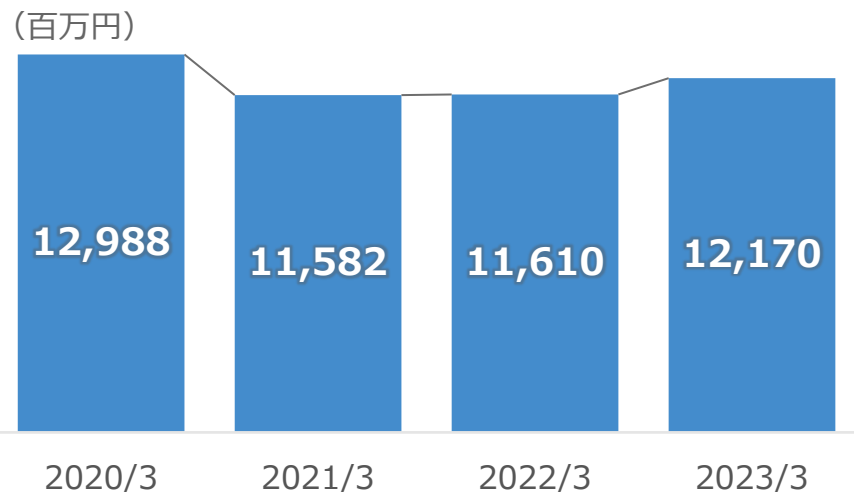
営業利益 **1,499**百万円 (前期比△7.3%)

## 事業概況

合織・レーヨン部門	■ 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
産業資材部門	■ 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
衣料製品部門	■ 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%

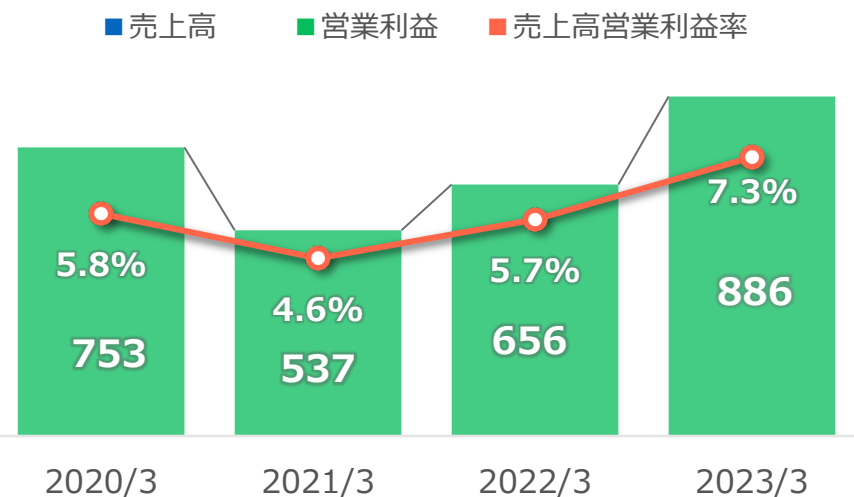


売上高

**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

- 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
- 受注高は前期比26.4%増加

### 自動機械部門

- 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
- 受注高は前期比4.5%増加

# 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		
<b>売上高</b>	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%
<b>営業利益</b>	24,059	3.1%	<b>27,944</b>	<b>3.1%</b>	+3,885	+16.1%
<b>経常利益</b>	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>			
<b>親会社株主に帰属する 当期純利益</b>	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）

# | 2024年3月期 通期業績見通し



# 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%

(百万円)

## 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

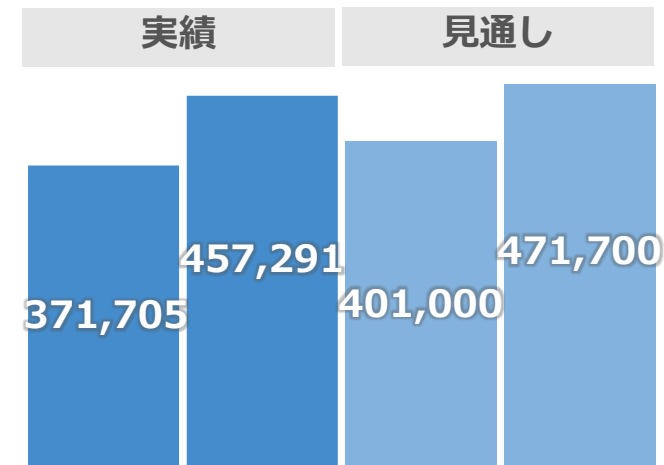
- ▶ 高度化するIT基盤の支援体制強化と中核メーカーとの協業深化
- ▶ エンジニア育成とオリジナルサービス展開・ATS連携の推進

## 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

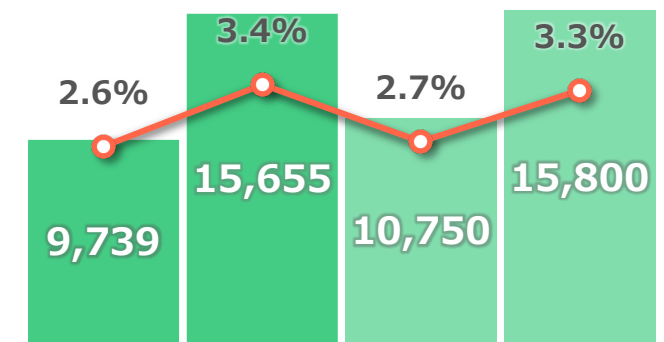
## サプライチェーン全体につながる生産性向上

- ▶ 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



2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
上期 下期 上期 下期

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
上期 下期 上期 下期

## 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

Icons: Wi-Fi, Bar chart, Cloud, Calendar, Lock, People, Chat bubble

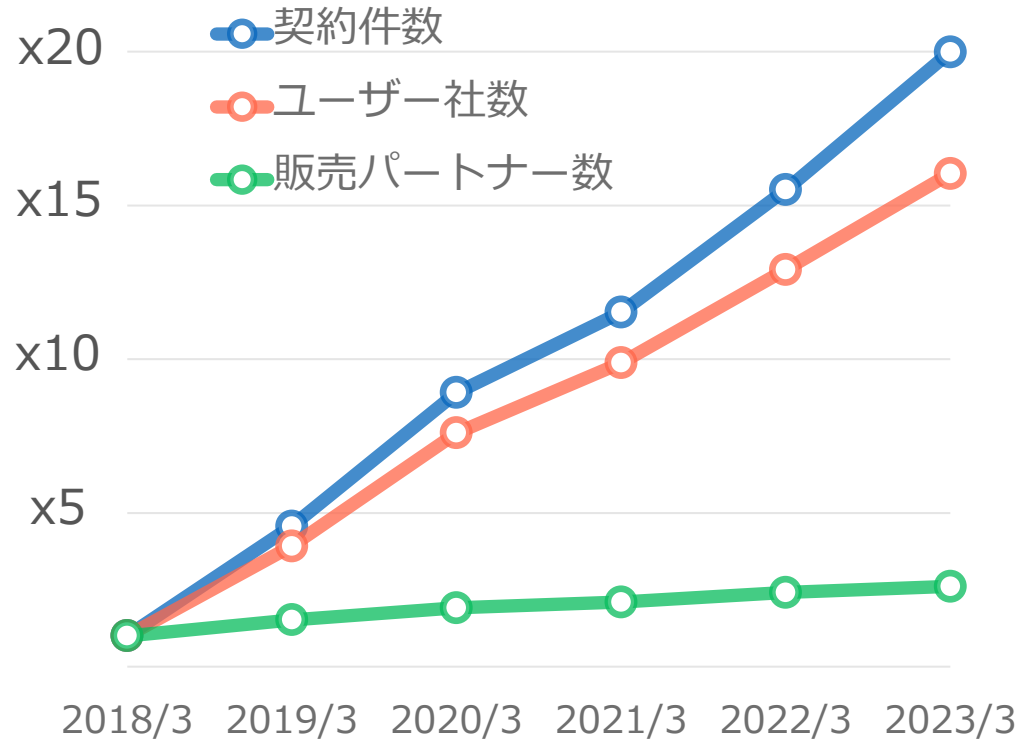


### 付加価値

- |   |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自動連携等によるサービス発行・請求管理の効率化</li> <li>✓ 販売パートナー経由で多くの顧客対応を実現</li> <li>✓ プロモーションの拡充</li> </ul> |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 継続的な契約関係の構築</li> <li>✓ サブスク販売の効率化による複合提案の促進</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 複数ベンダーや多様な課金形態を一元管理</li> <li>✓ リアルタイムの契約管理で多くの顧客対応を実現</li> <li>✓ サブスク販売の効率化による販売拡大</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 支払先・支払時期の集約</li> <li>✓ サブスク利活用の効率化による業績貢献</li> </ul> |
|---|--|--|--|--|

## iKAZUCHI(雷)で安定的な収益基盤を確立

2018/3対比  
成長率

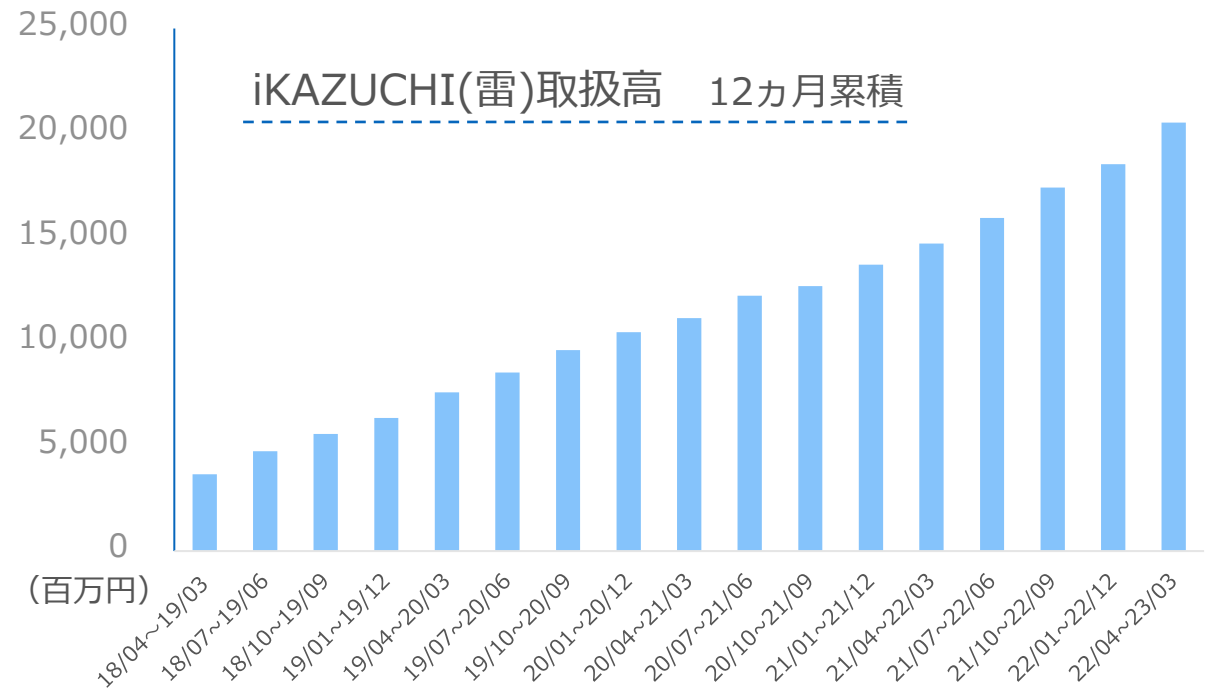


対応ベンダー数

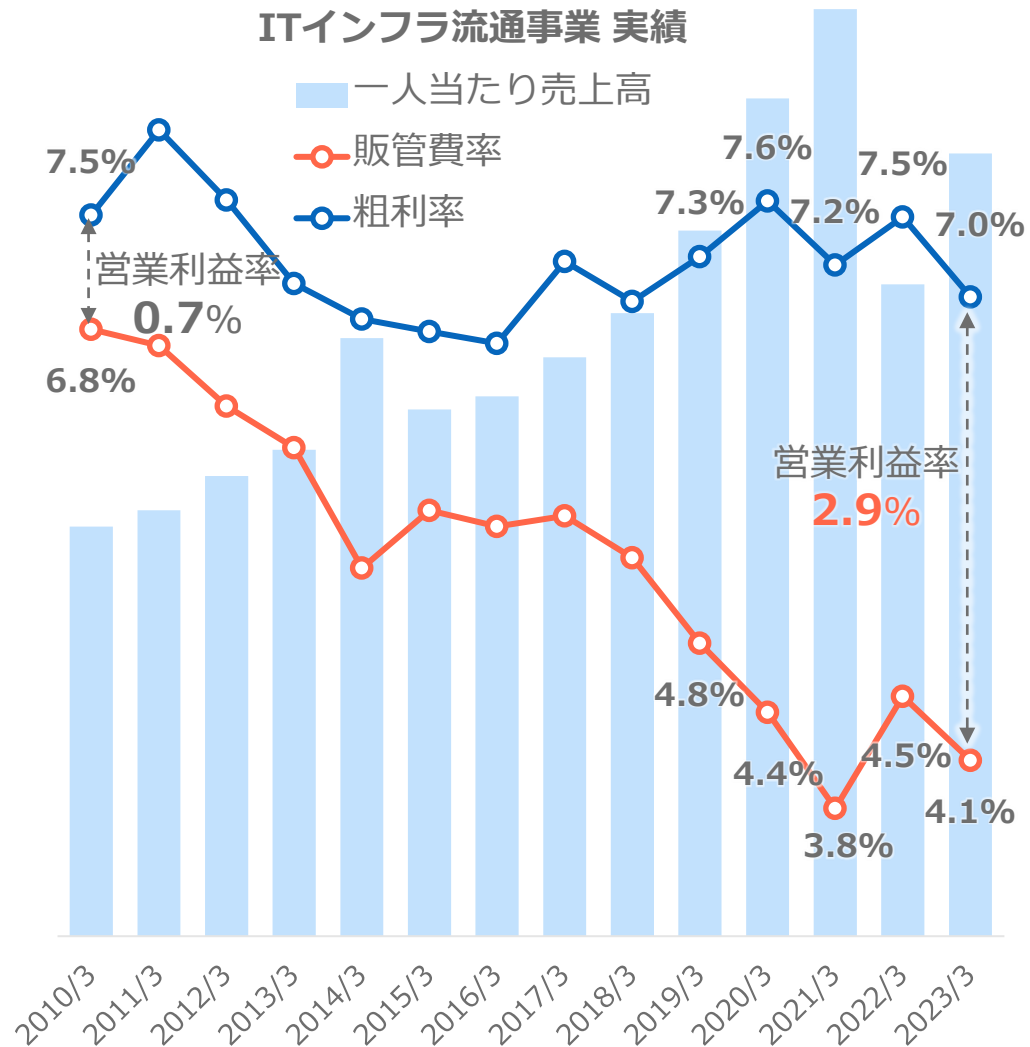
**13社** **24社** **38社** **65社** **88社** **115社**



「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



ITインフラ流通事業 実績



※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

## 営業活動強化

戦術に基づく売上拡大  
定型業務の効率化

継続的なシステム投資



## 電子商取引比率拡大

取引先を含めた生産性向上

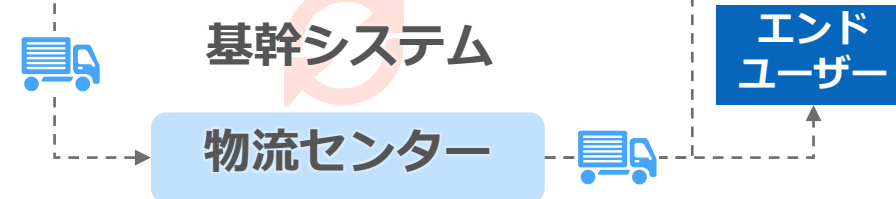
メーカー  
(仕入先)  
約1,300社

EDI



## 物流効率化

物流コスト抑制  
在庫ロケーション最適化





DX

サステナビリティ

ニューノーマル

VUCA

サブスクリプション

## ITニーズの変化

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

## 技術の広がり

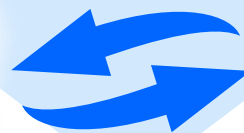
ソリューション力の強化  
サービス・サポートの構築

## エリアカバー

地域ごとの課題対応  
ユーザー情報の集約

ディストリビューション

**DIS**



ALPHATEC  
SOLUTIONS

ITインフラソリューション

▼2023/4/1付 グループ参入

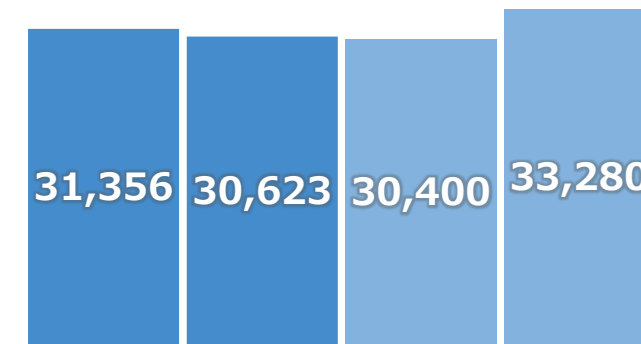
【顧客ニーズの多様化】と【テクノロジーの多様化】を効率的にマッチングして全国に展開

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

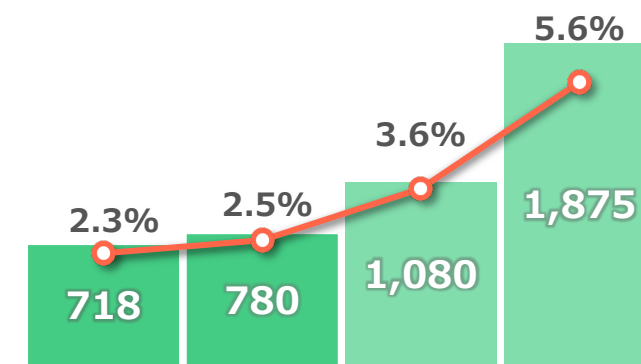
(百万円)

実績		見通し	
----	--	-----	--



2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
 上期 下期 上期 下期

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
 上期 下期 上期 下期

## 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



Daiwa Spinning

## 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

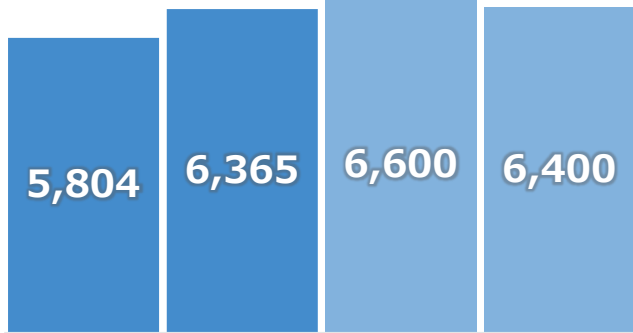
ガバナンス強化

資本効率改善

## 事業会社の再編

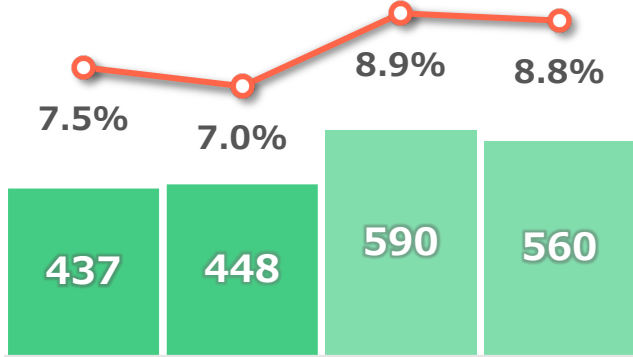
- 2020.04 各部門の事業子会社を吸収合併することで大和紡績(株)を中核事業会社化
- 2021.03 香港子会社の解散、海外事務所の閉鎖
- 2021.05 非繊維部門の整理 (ホテル業 終了)
- 2021.09 非繊維部門の整理 (エンジニアリング業 規模縮小)
- 2021.10 衣料製品部門の子会社間合併
- 2022.03 衣料製品部門子会社の株式譲渡
- 2022.06 産業資材部門子会社の株式譲渡 (2社)
- 2023.01 衣料製品部門子会社の営業拠点集約

実績		見通し	
----	--	-----	--

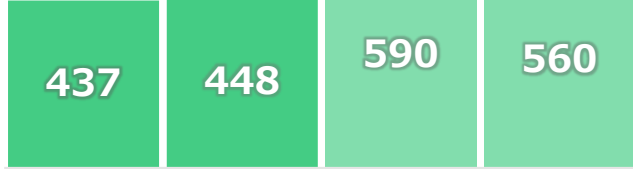


2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
 上期 下期 上期 下期

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



2023/3 2023/3 2024/3 2024/3  
 上期 下期 上期 下期



## 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
- ▶ 海外調達の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

- 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

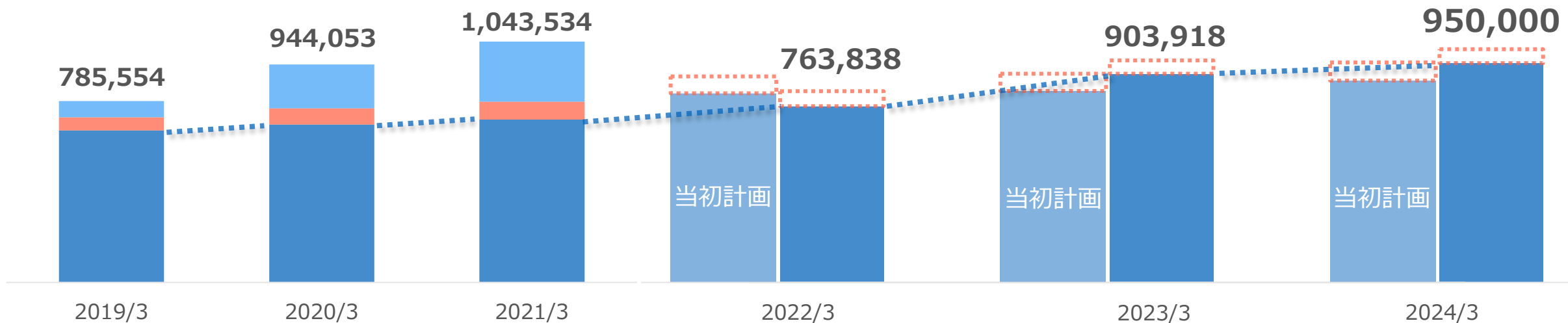
- 01 次世代成長ドライバーの創出**
- 02 リーディングカンパニーとして新たな社会作りへの貢献**
- 03 経営基盤変革**

# 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>

- 集中的な端末需要に伴う売上高 ※一定条件に基づく概算  
(Windows更新・GIGAスクール構想・テレワーク需要等)
- 収益認識基準適用の概算影響額 ※実績に基づく試算



# 中期経営計画と業績予想の差異

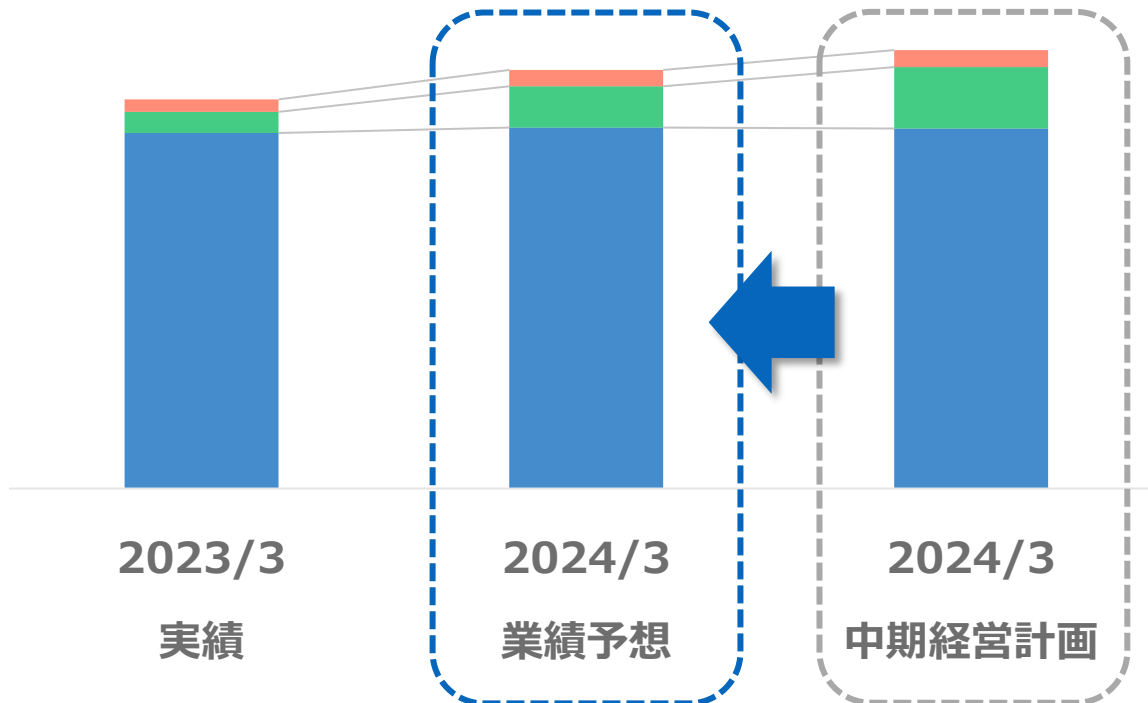
## 営業利益 (百万円)

- 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

# 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



## 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> <b>(中間配当含む)</b> の<b>安定配当</b>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>

# 株主還元

1株配当

自己株式取得

配当性向

総還元性向

## 2023年3月期

中間	期末	年間
30円	32円	62円

約30億円 (2022/5/13~10/31)

30.6%

46.2%

## 2024年3月期 (予想)

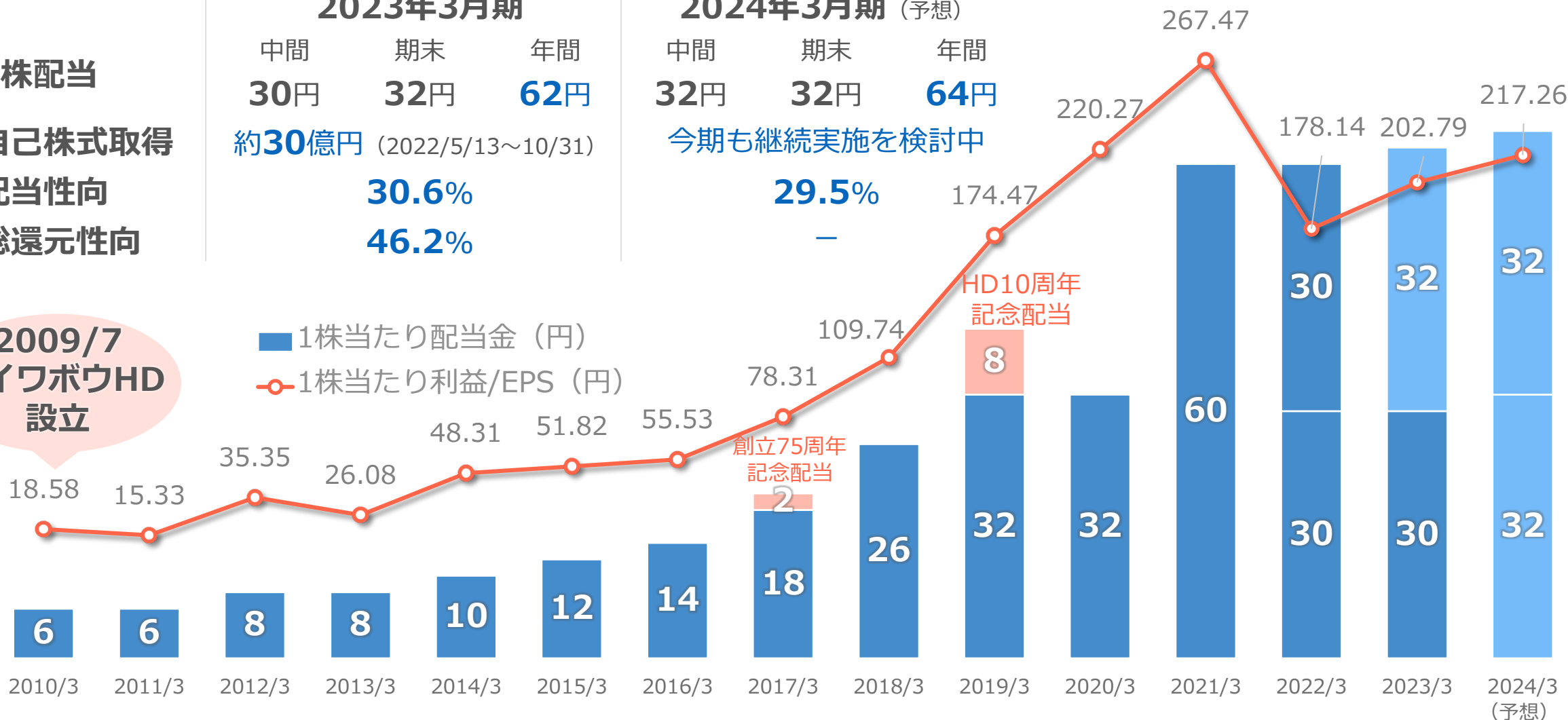
中間	期末	年間
32円	32円	64円

今期も継続実施を検討中

29.5%


—

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

## グループ各社の責任と権限の明確化



**タイフハウホールディングス株式会社**

**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



**中核事業会社**

- 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)

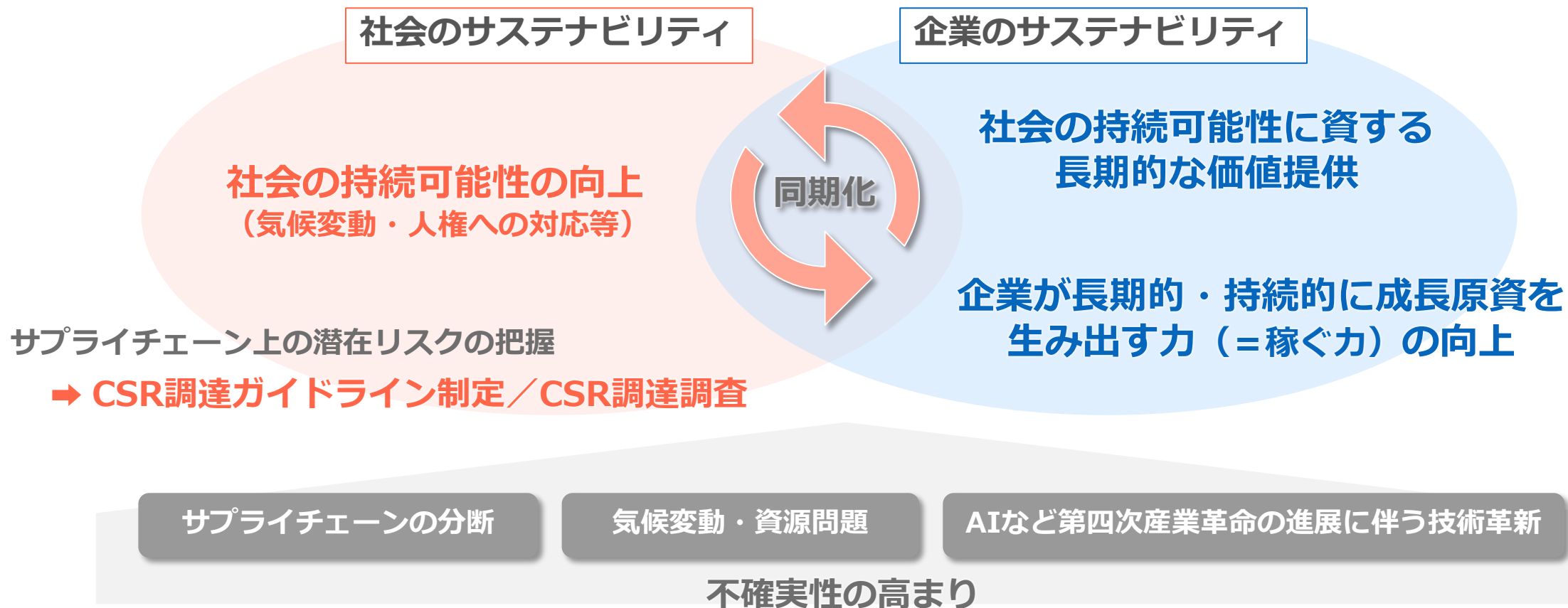
新たに**独立社外取締役 1名の選任**を上程

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	I C T D X 関連	E S G S D G S	国際性



## 外部機関からのESG評価

**MSCI**  
ESG RATINGS



CCC	B	BB	<b>BBB</b>	A	AA	AAA
-----	---	----	------------	---	----	-----

※ダイワボウホール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によるダイワボウホール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のサービスおよびデータは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。

# 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

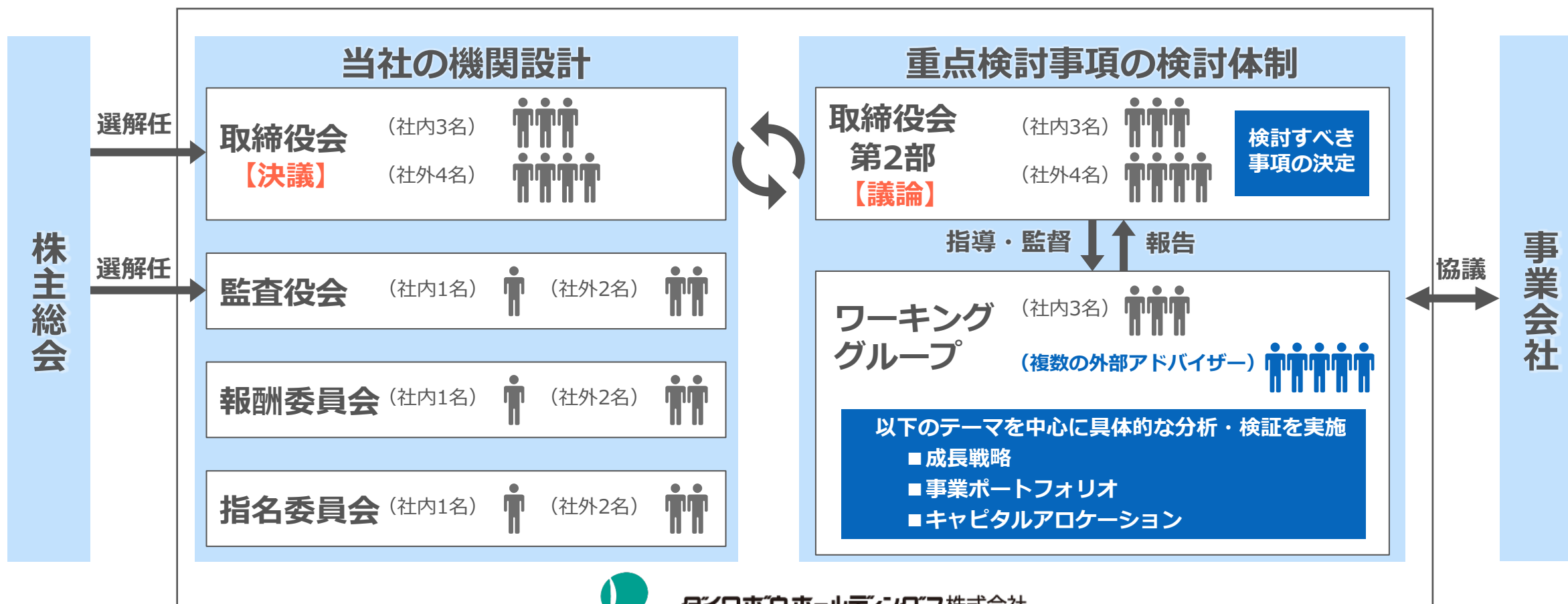
## 2024年5月発表予定の次期中期経営計画策定に先立ち重点検討事項と検討体制を整理

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>

# 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



## 経緯

## 概要

### ホールディングス体制の成立

- **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
- **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
- **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
  - ▶ 各事業会社において、整理、閉鎖、合併、譲渡、M&Aを適宜行うことで、収益性の強化を実施

### 現中期経営計画の位置づけ

- 「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
  - ▶ 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
  - ▶ ESG視点での事業を通じた社会課題解決への貢献
  - ▶ 未来を創る人材への積極投資

### 次期中期経営計画に向けた取り組み

- 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
  - ▶ 全社パーパスの確立と成長戦略の策定
  - ▶ 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
  - ▶ 成長投資と株主還元の最適化の実現

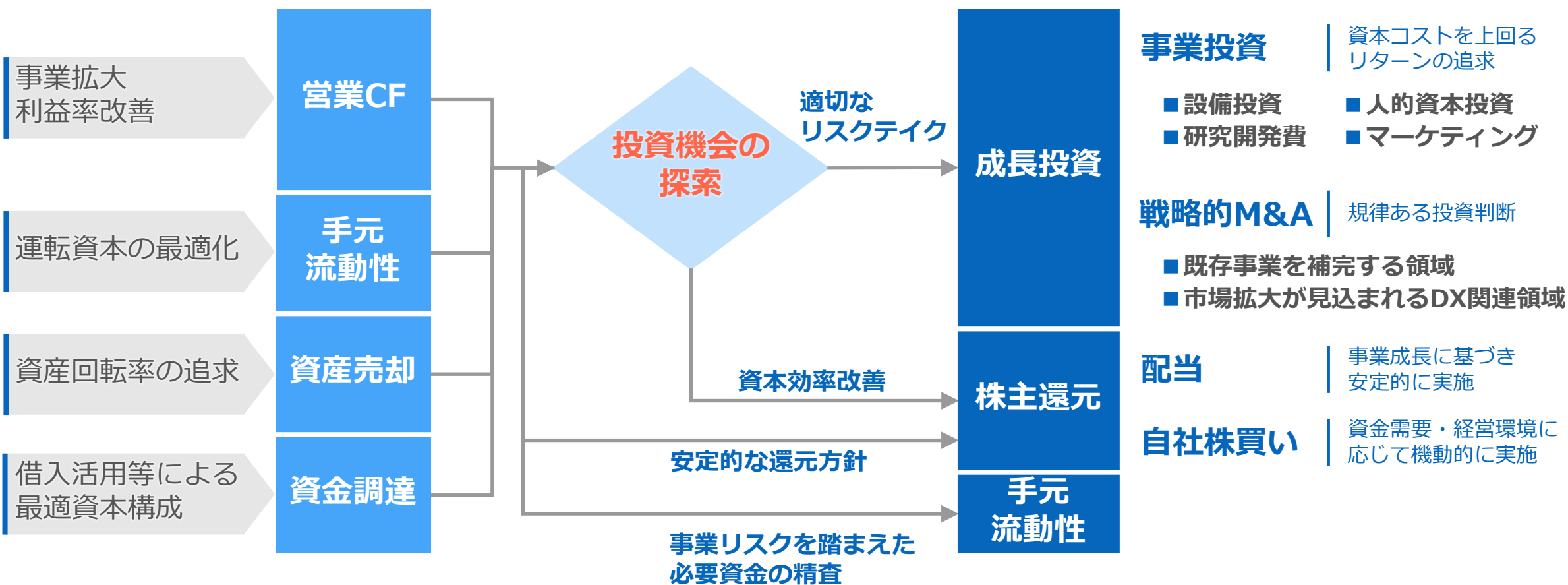


当社グループの企業価値向上に資する事業ポートフォリオ最適化に向けて  
既存の全事業に対して以下の論点で検討中

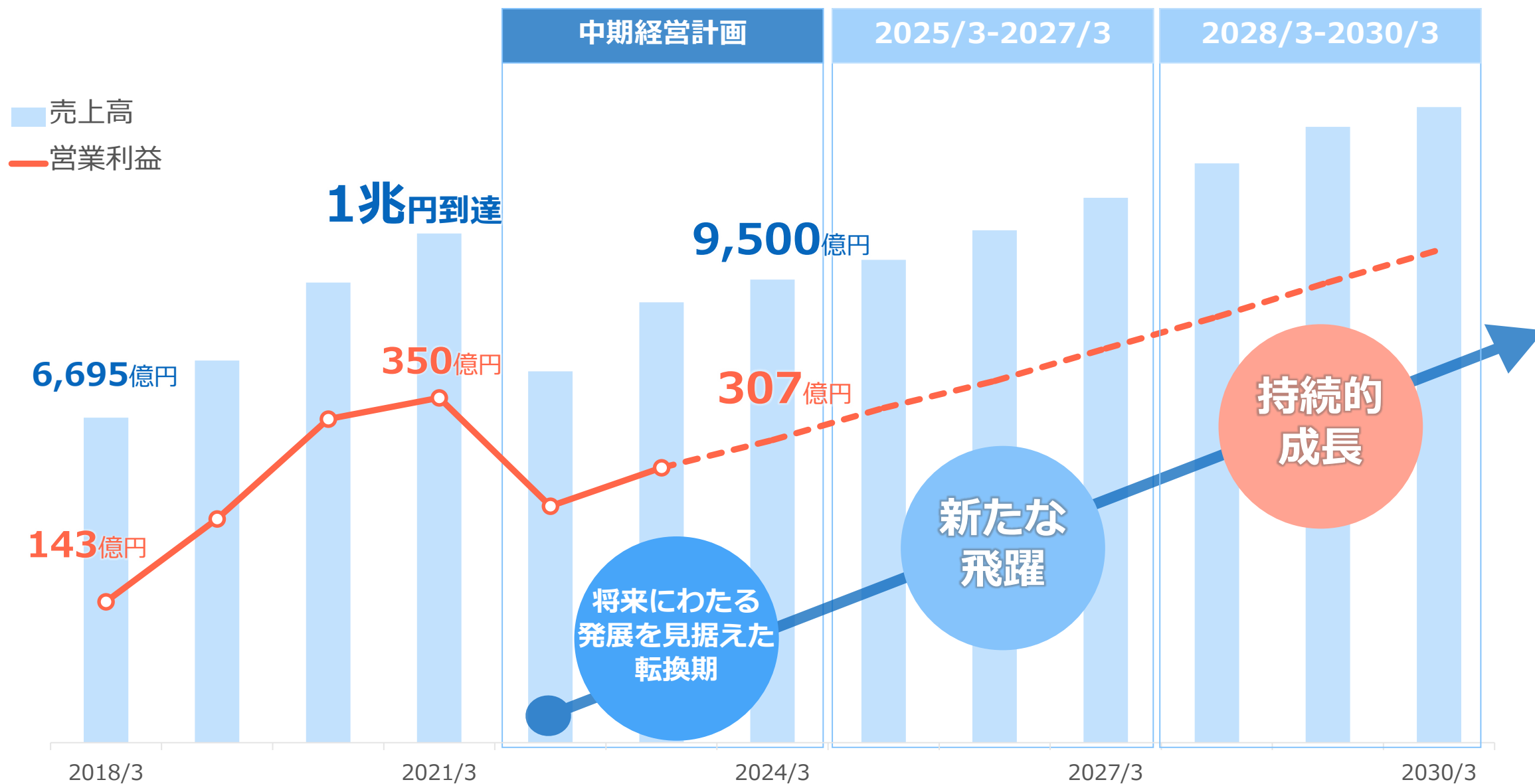
状況	論点	概要
検証済	ベストオーナーか	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 当社（ダイワボウホールディングス）が、対象事業にとって事業の価値を最大化できる主体（ベストオーナー）であるかに関して評価</li><li>■ 具体的には、当社が対象事業に対して「事業シナジー」「資金調達上の優位性」「戦略策定」「本社機能・資源」「オペレーションへの積極的な関与」の5項目を通して、事業価値最大化をサポートできているかを評価</li></ul>
	持続的な価値創出が可能か	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 対象事業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年間で上回ることができかどうかを分析し、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>

# 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



# 2030年を見据えて



## 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



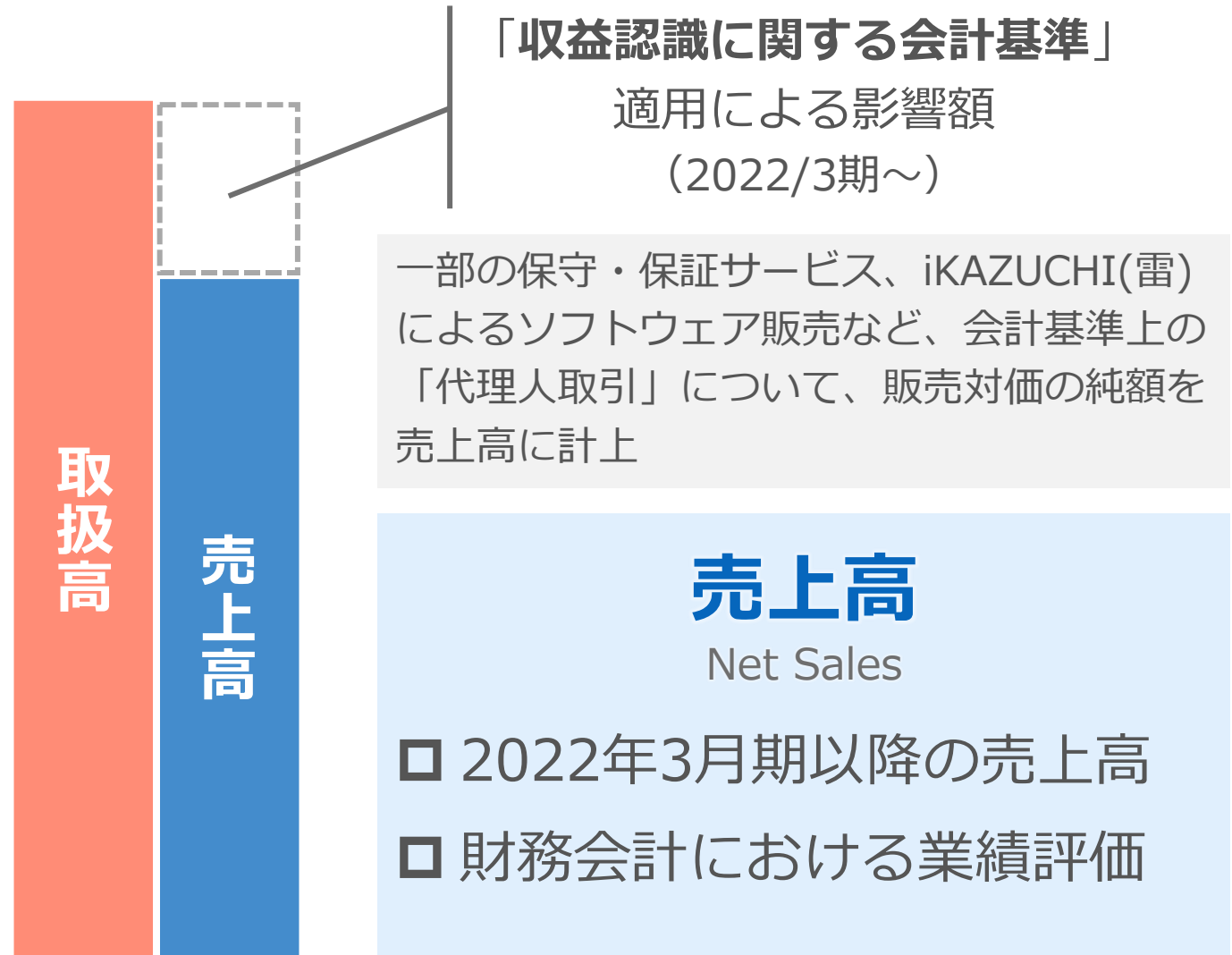
【新基準】：販売対価の**純額** (A-B) を売上計上



## 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

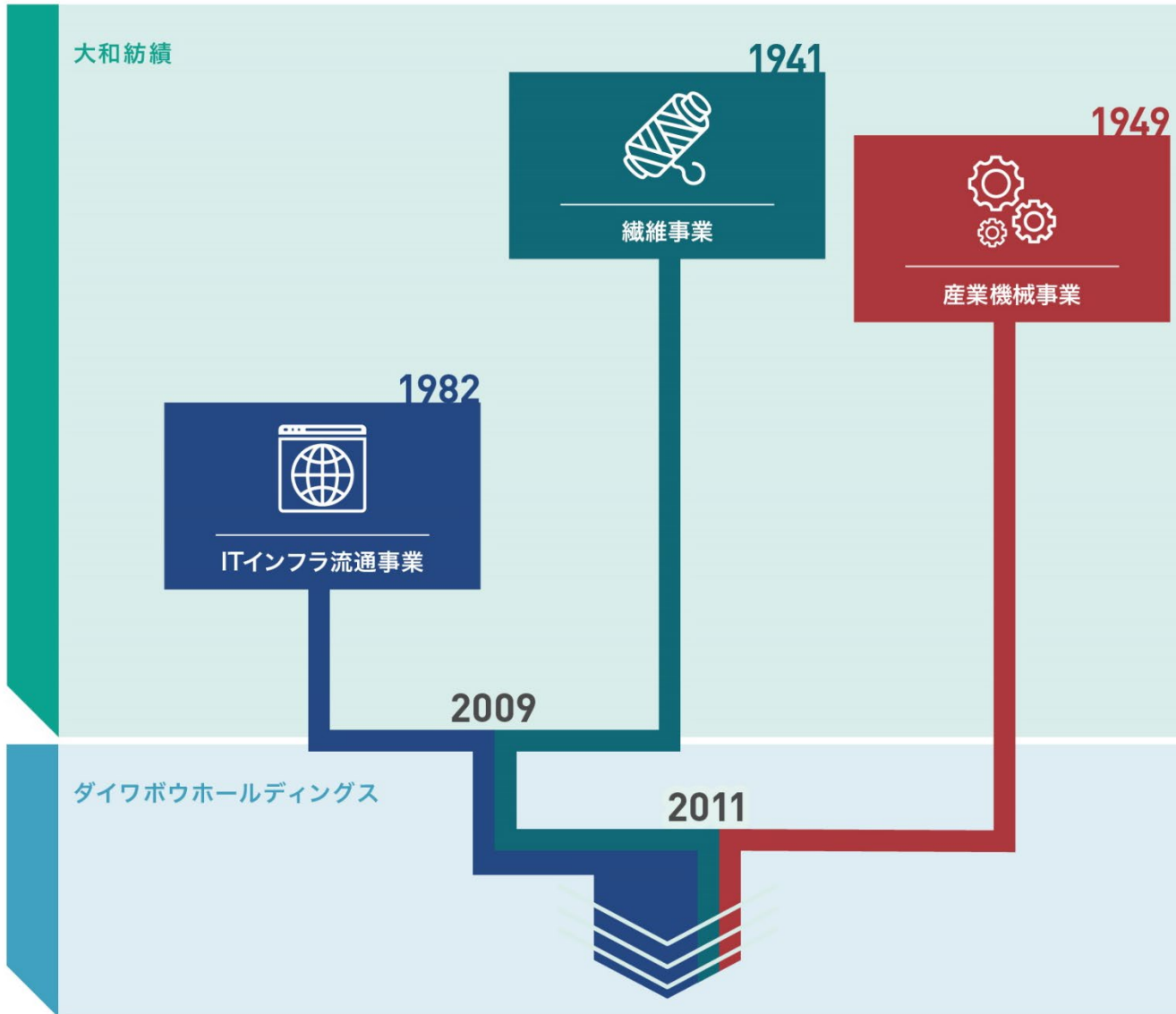


## 売上高

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

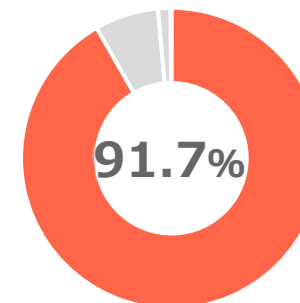


- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 ▶大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が穴道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立  
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 ▶オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ▶ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009.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

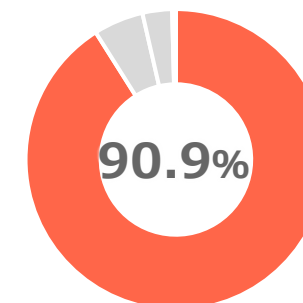
## ITインフラ 流通事業

**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

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

6.9%

5.4%

## 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

1.3%

3.2%

(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

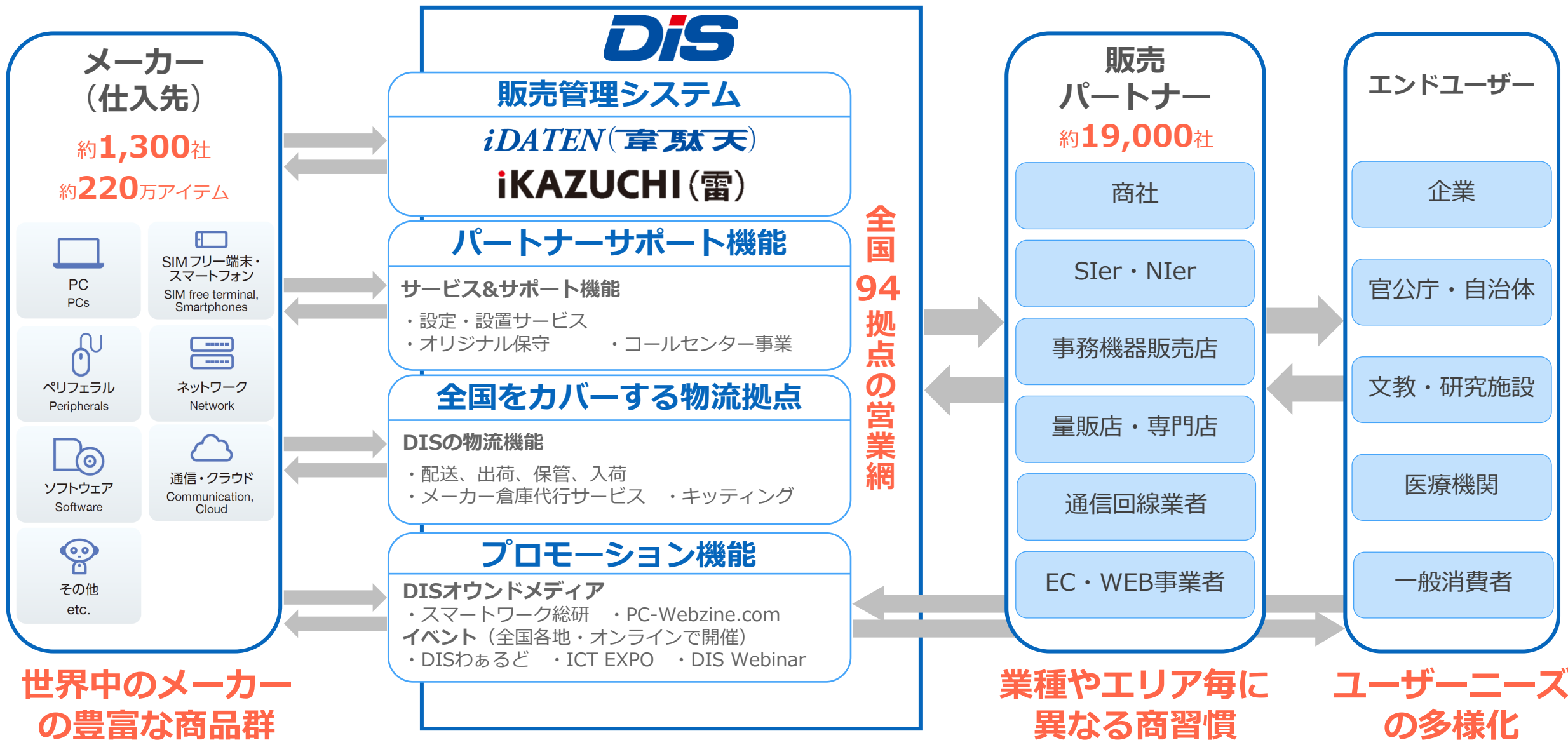
2019/3  
6,000億円突破

2020/3  
8,000億円突破

2021/3  
9,000億円突破

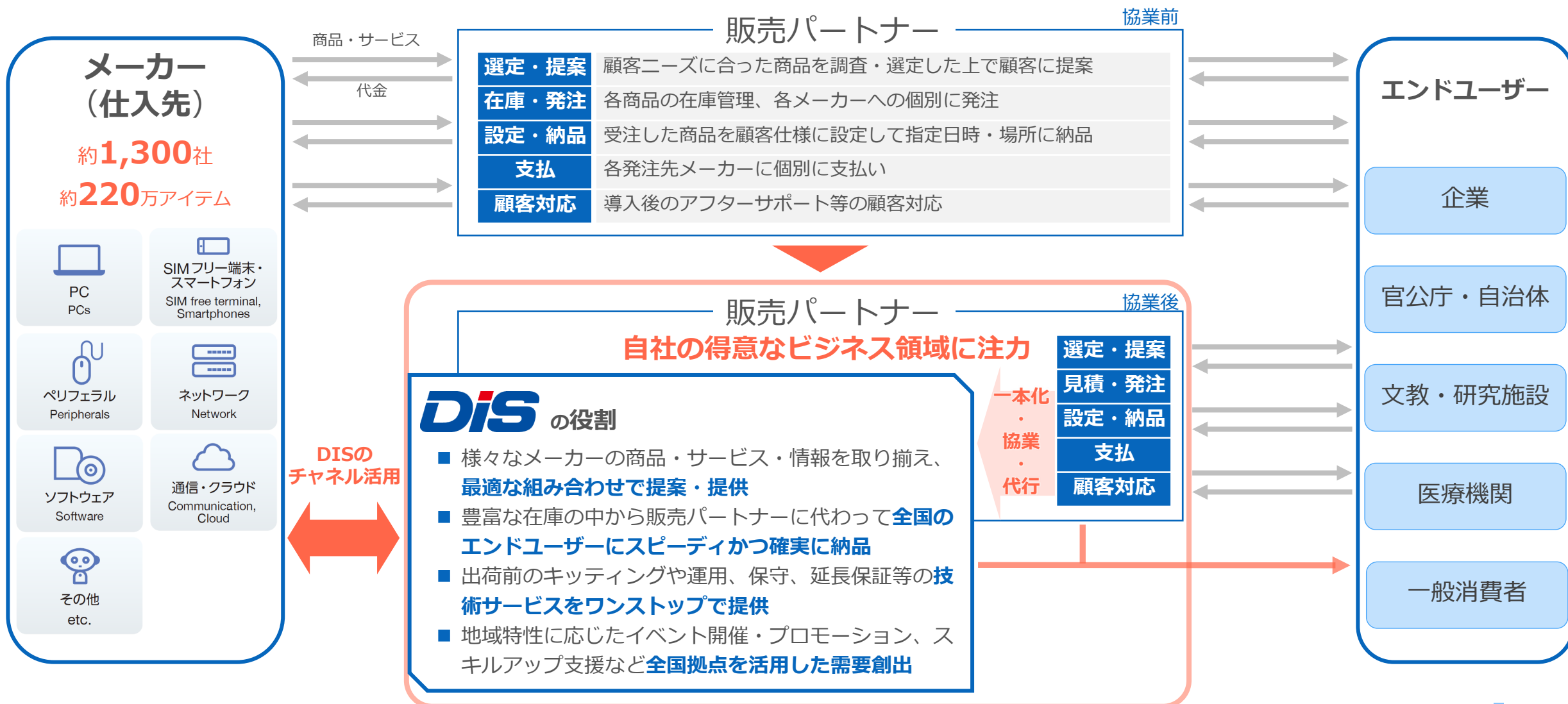
DIS単体  
売上高推移

# ITインフラ流通事業の事業構造



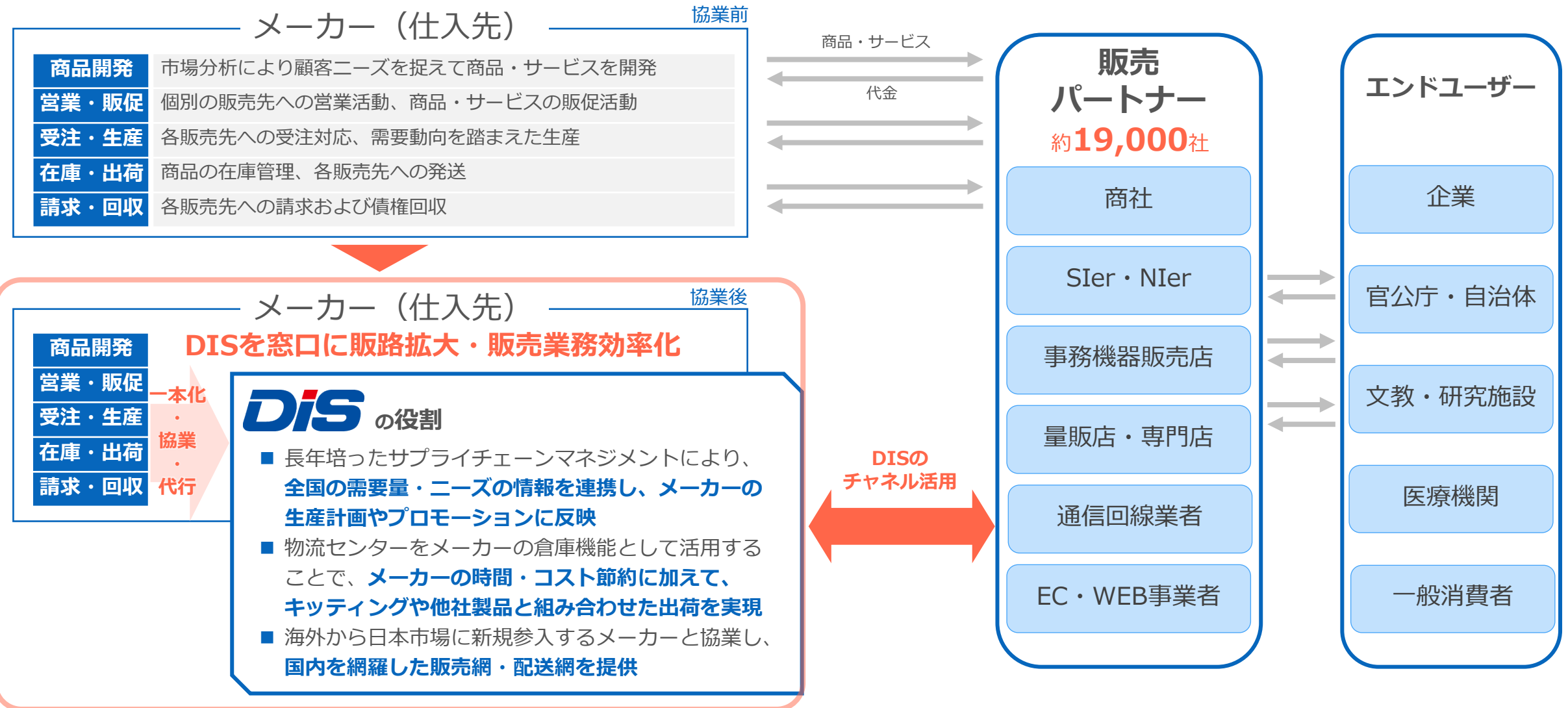
# ディストリビューターの付加価値

## 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



## 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





## 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

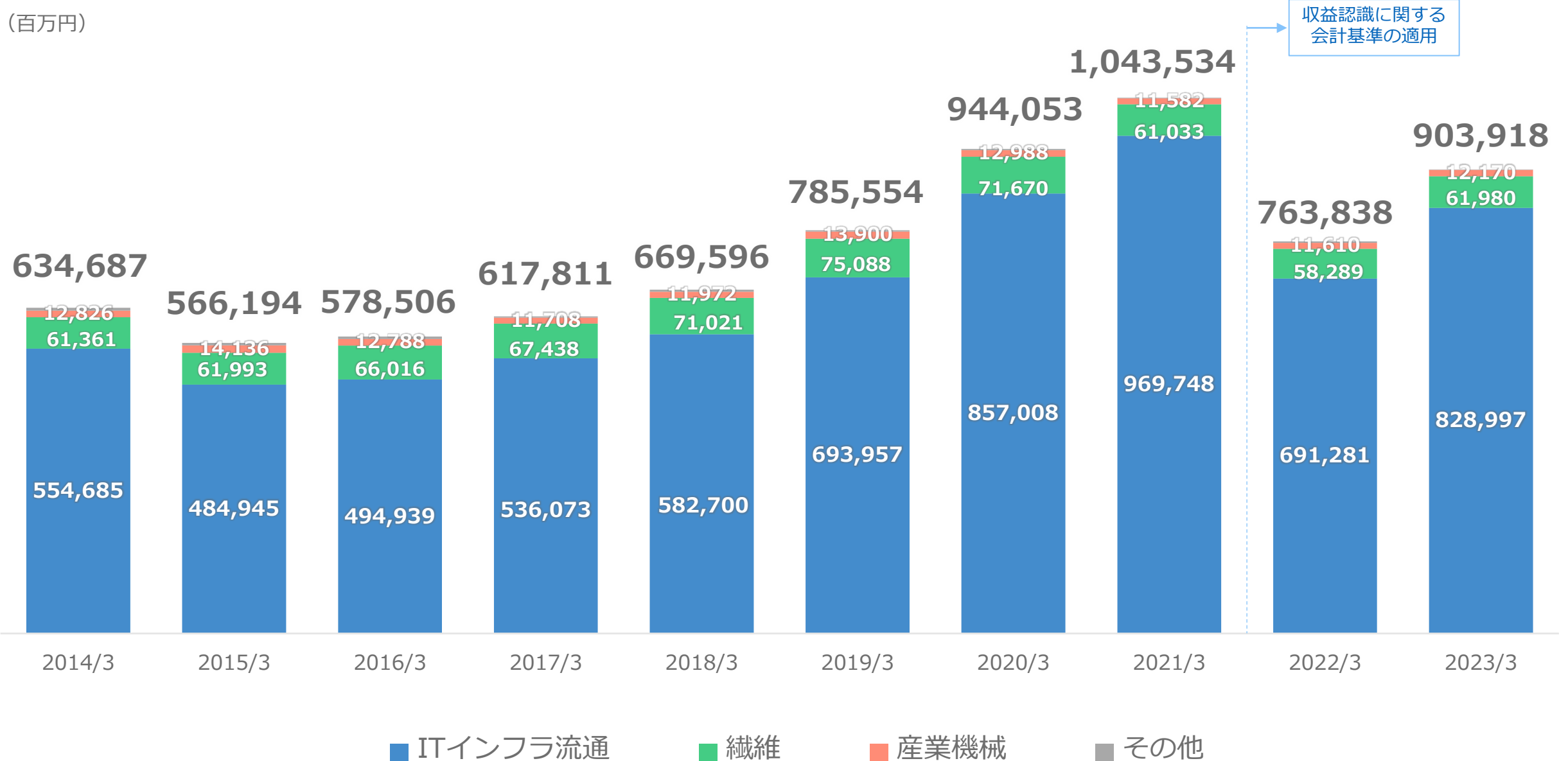
## 自動機械



- 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

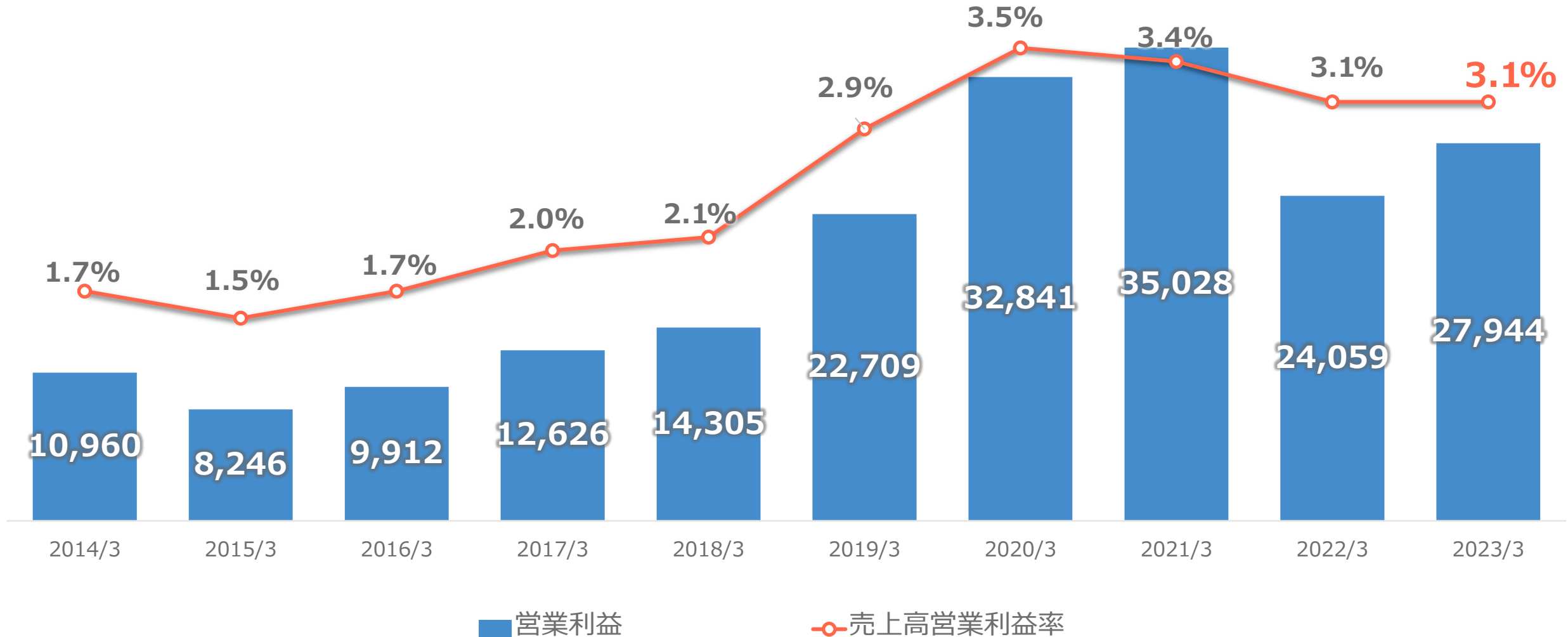
(百万円)





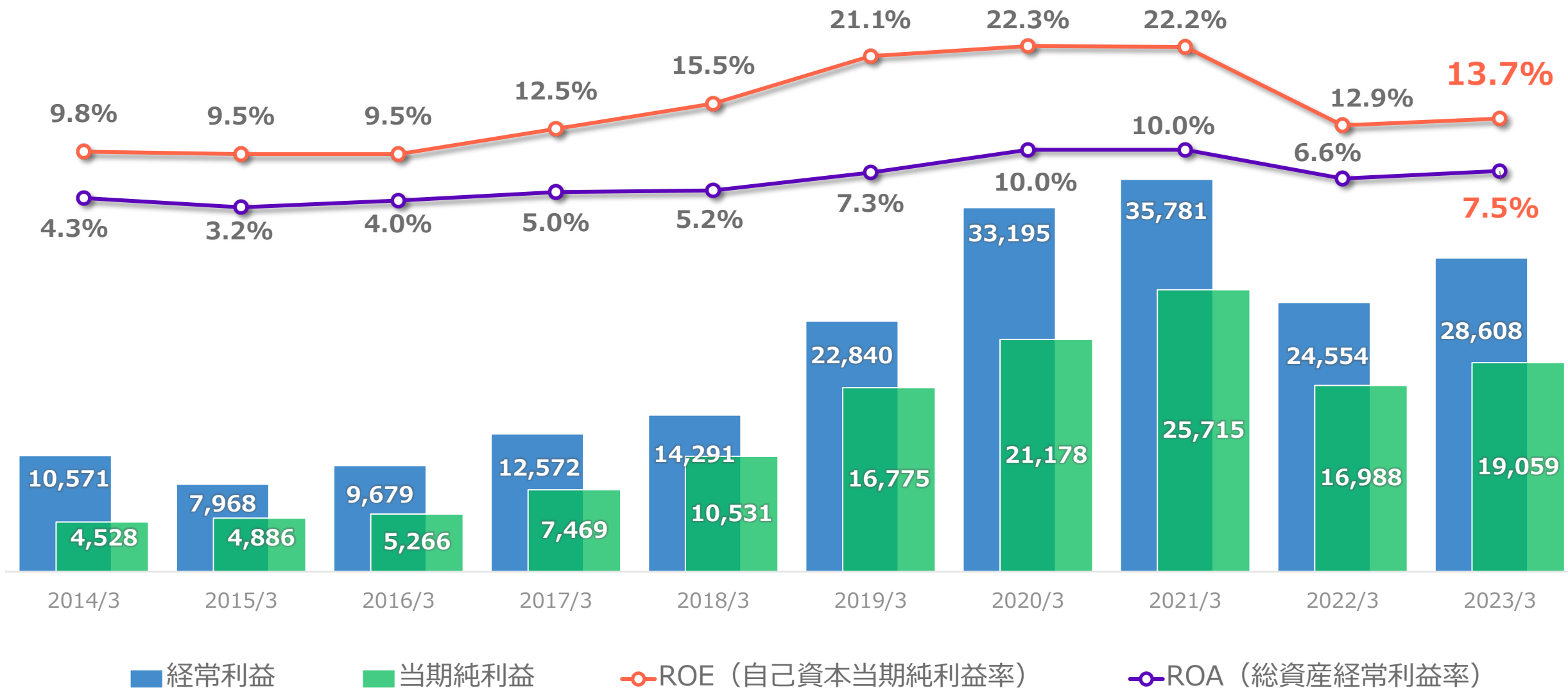
# 連結営業利益

(百万円)



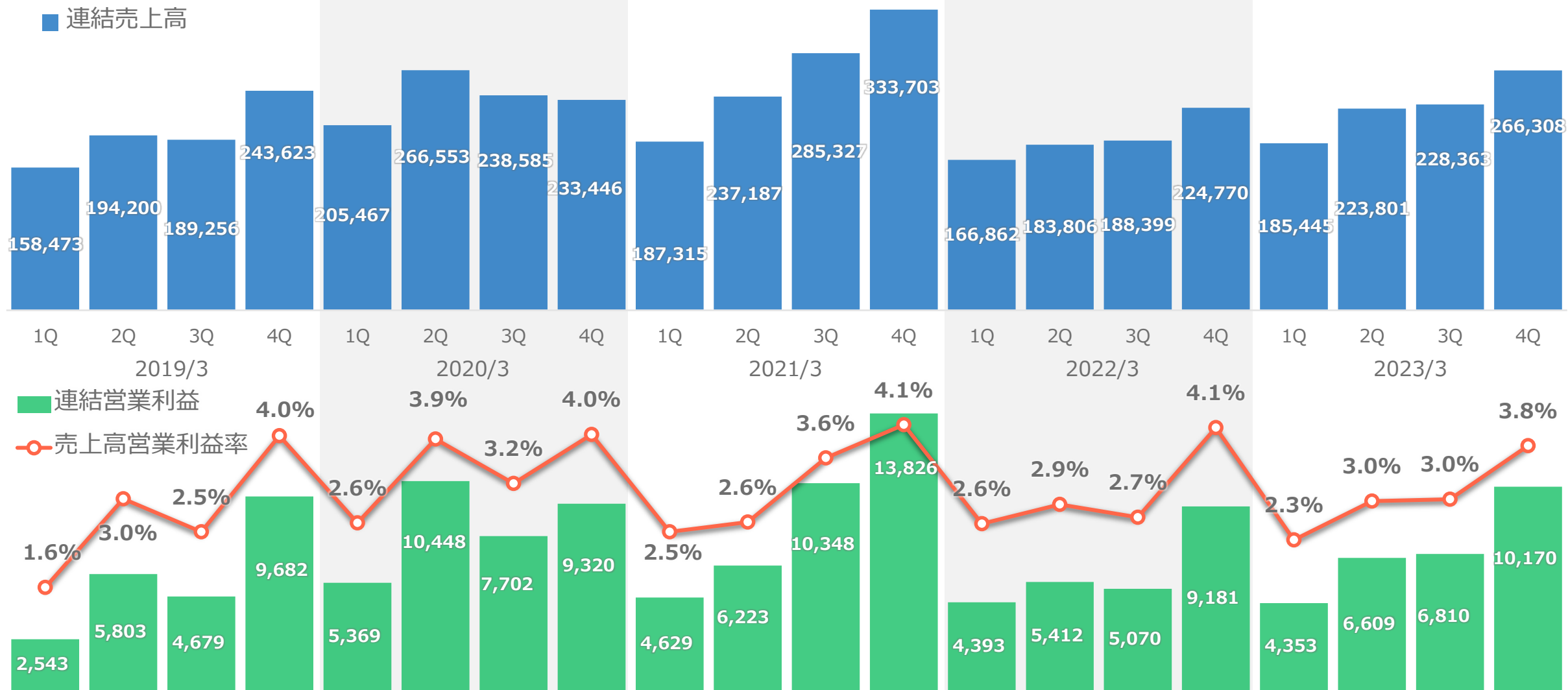
# 連結經常利益・連結当期純利益

(百万円)



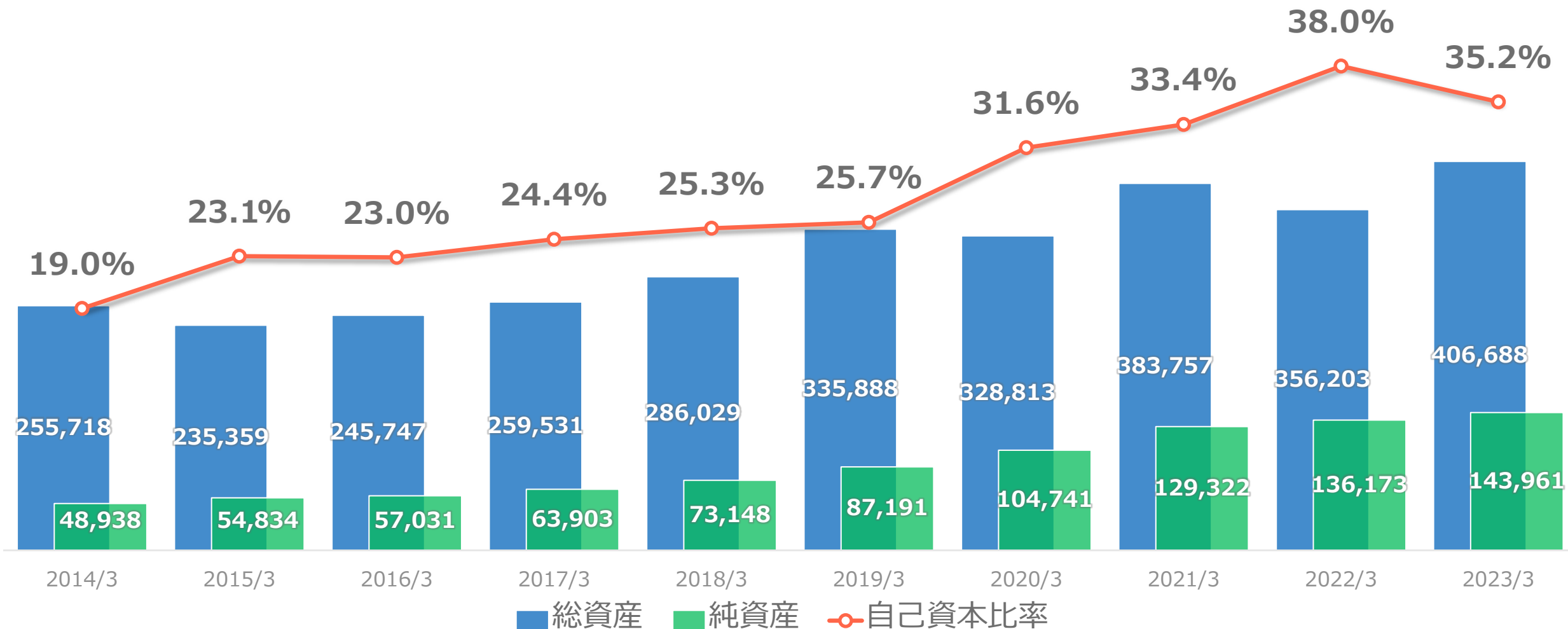
# 四半期別業績

(百万円)



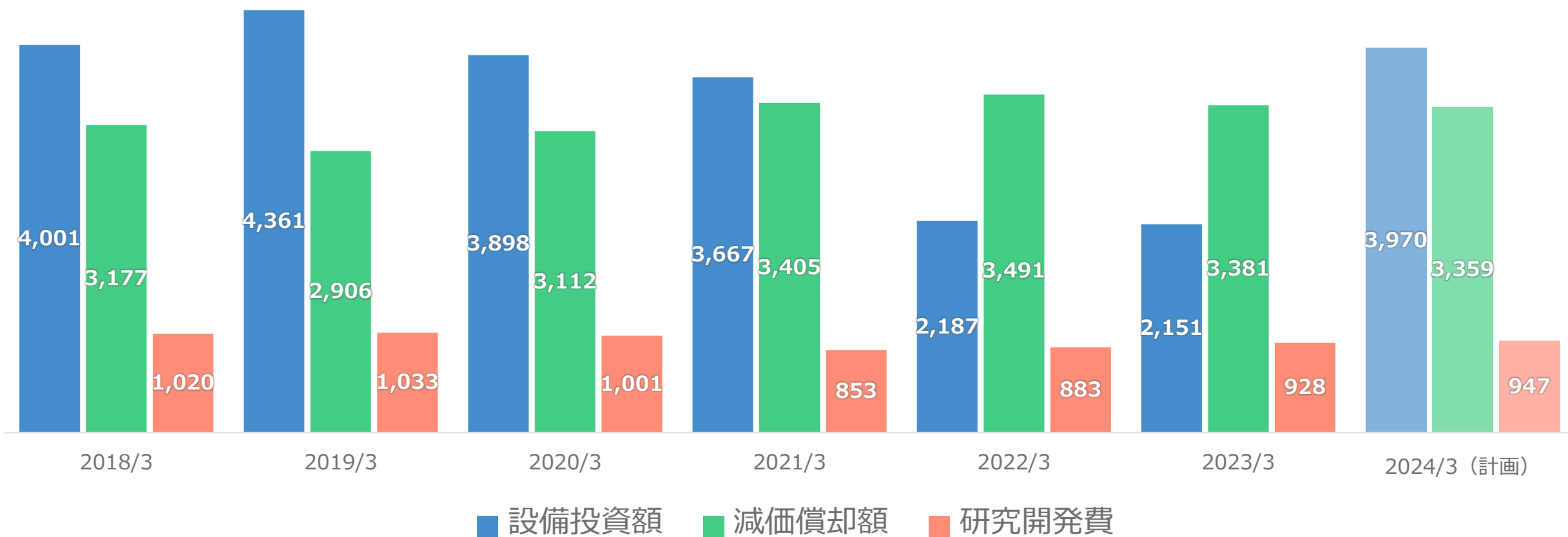
# 連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



# 設備投資額・減価償却額・研究開発費

(百万円)





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。