

2024年3月期 第2四半期 決算説明資料



daiwabo

ダイワホールディングス株式会社

2023年11月9日

(証券コード : **3107**)

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



- 1. 2024年3月期 第2四半期決算**
- 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
重点検討事項の状況について**

【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

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 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]  ダイワボウ情報システム株式会社	
	繊維事業	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]  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	

| 2024年3月期 第2四半期決算

2024年3月期 第2四半期 (2023年4月1日～2023年9月30日)

ITインフラ流通事業で安定的に需要を獲得し増収増益
上期業績として過去2番目の売上高

ITインフラ流通事業

地域密着によるパートナーとの円滑なコミュニケーションにより、企業・官公庁向けを中心に、中型から大型のIT投資案件を安定的に獲得し前期実績を上回る

iKAZUCHI（雷）を通じたサブスクリプション製品の販売も好調に推移
コンシューマ向け市場は、個人消費の低迷が続き減収であったが、収益改善により増益

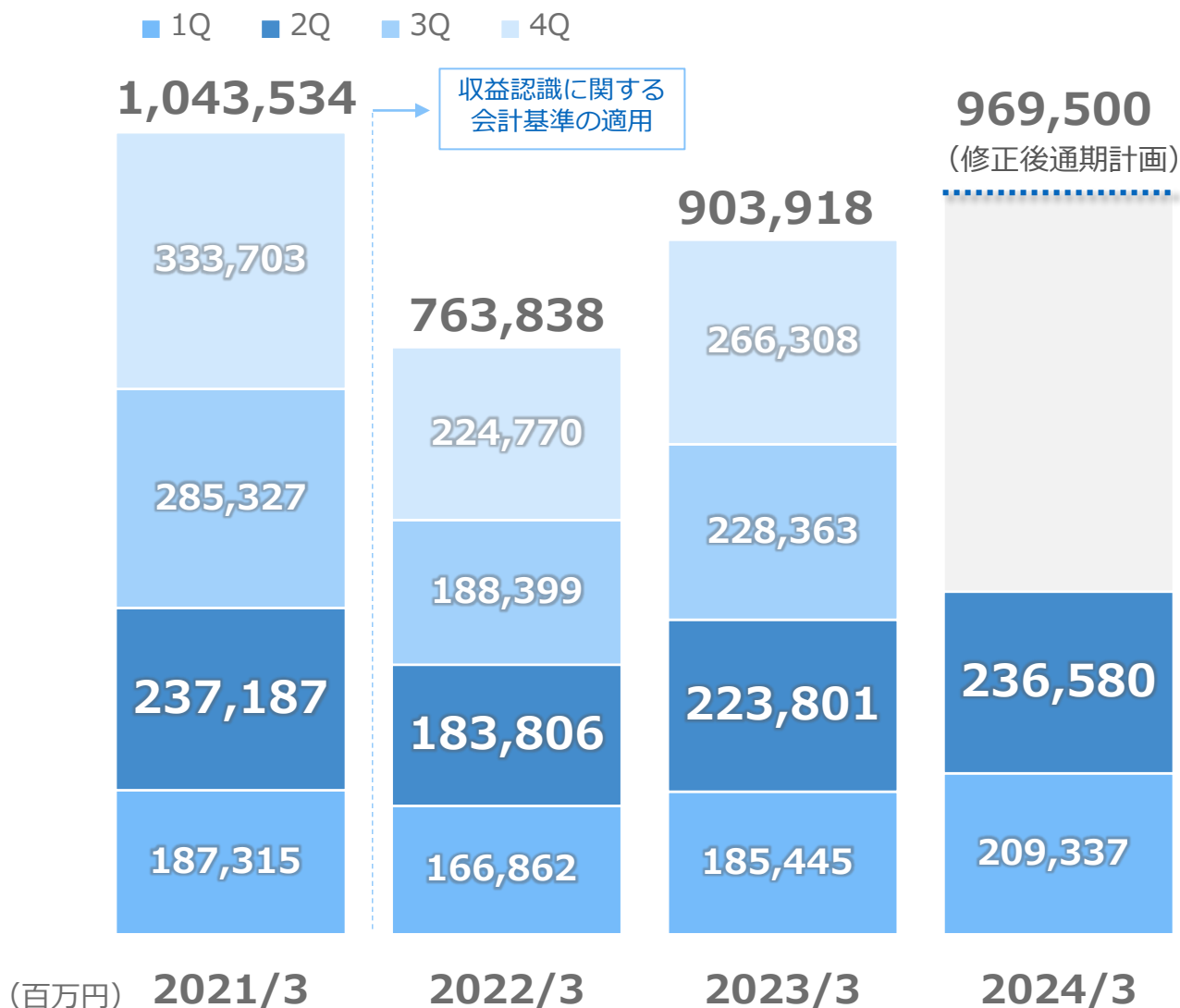
繊維事業

不織布製品は堅調に推移し、機能性レーヨン是好調に推移したが、電子部品業界向けカートリッジフィルターの需要回復の遅れや事業全般で原燃料価格の高止まりの影響を受けたことで利益面で苦戦

産業機械事業

高効率タービンで需要のあるエネルギー業界向けが好調に推移し増収増益、航空機業界向け需要は回復基調

2024年3月期 2Q累計 売上高



売上高 **445,917**百万円

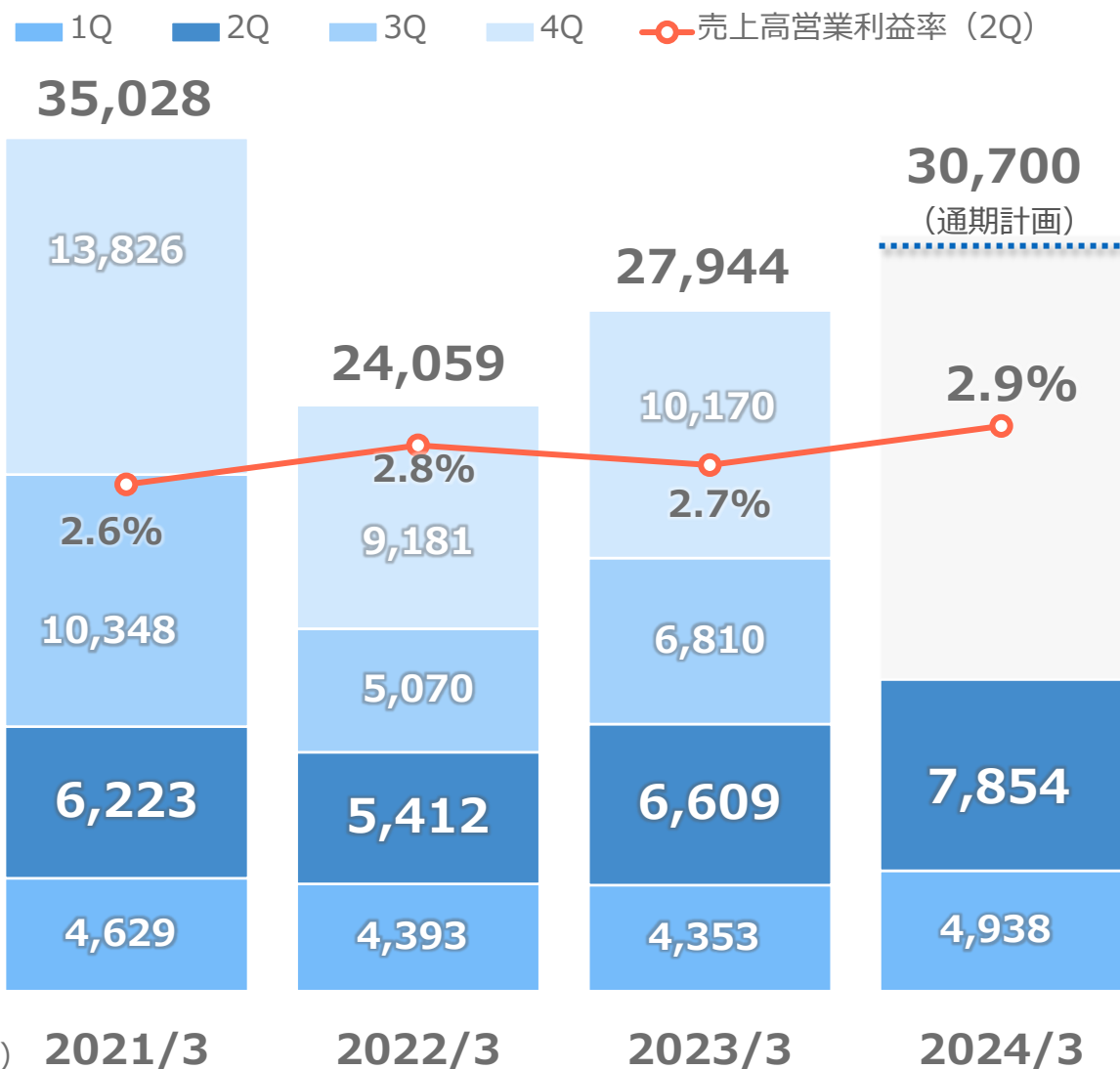
前年同期比 +**9.0%**

進捗率 上期 **101.7%** / 通期 **46.0%**

上期業績として過去2番目の売上高

※通期進捗率については、業績予想修正後の計画に対しての進捗となります。
 ※「収益認識に関する会計基準」の適用についてはP34に記載しています。

2024年3月期 2Q累計 営業利益



営業利益 **12,792**百万円

前年同期比 + **16.7%**

営業利益率 **2.9%**

進捗率 上期 **102.8%** / 通期 **41.7%**

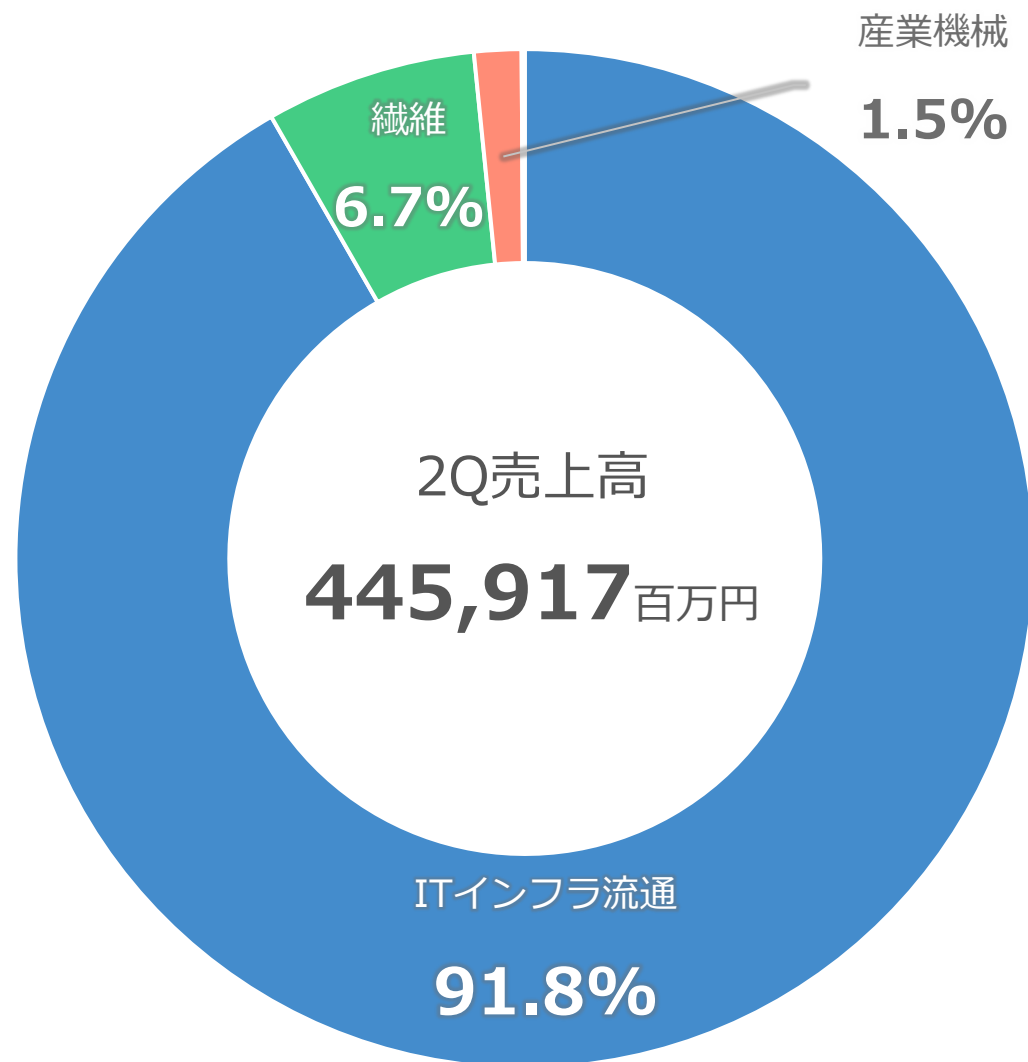
2024年3月期 2Q累計 連結決算概況

(百万円)	2023/3 2Q	2024/3 2Q	増減	前期比	修正後 通期予想	進捗率
売上高	409,246	445,917	+36,671	+9.0%	969,500	46.0%
営業利益	10,963	12,792	+1,828	+16.7%	30,700	41.7%
経常利益	11,212	12,933	+1,721	+15.3%	31,000	41.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,670	8,526	+855	+11.2%	20,420	41.8%
1株当たり 四半期純利益 (円)	81.17	91.23				

(百万円)	2023/3	2023/9	増減	主な増減理由
総資産	406,688	401,865	△4,823	受取手形及び売掛金の減少
純資産	143,961	151,746	+7,784	利益剰余金の増加
自己資本比率	35.2%	37.5%		

2024年3月期 2Q累計 セグメント別業績

(百万円)		2023/3 2Q	2024/3 2Q	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	371,705	409,237	+37,531	+10.1%
	繊維	31,356	29,679	△1,676	△5.3%
	産業機械	5,804	6,680	+876	+15.1%
	その他	379	320	△59	△15.6%
	合計	409,246	445,917	+36,671	+9.0%
営業利益	ITインフラ流通	9,739	11,593	+1,854	+19.0%
	繊維	718	620	△98	△13.7%
	産業機械	437	521	+83	+19.0%
	その他	58	33	△25	△43.6%
	(調整額)	9	24	+15	+162.2%
	合計	10,963	12,792	+1,828	+16.7%

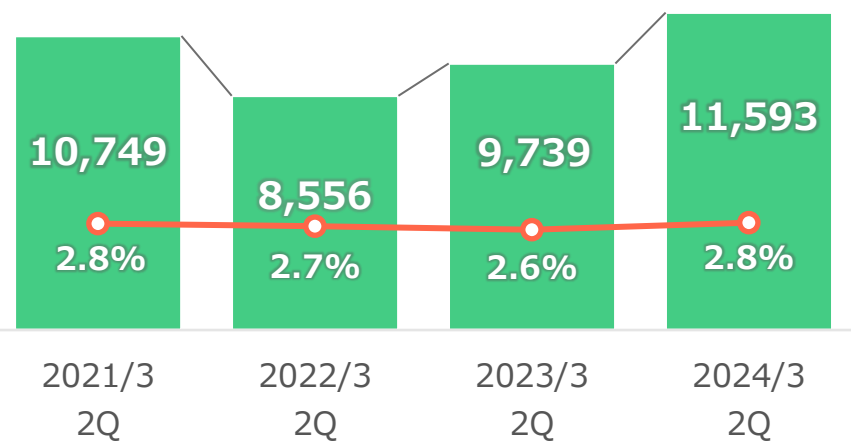
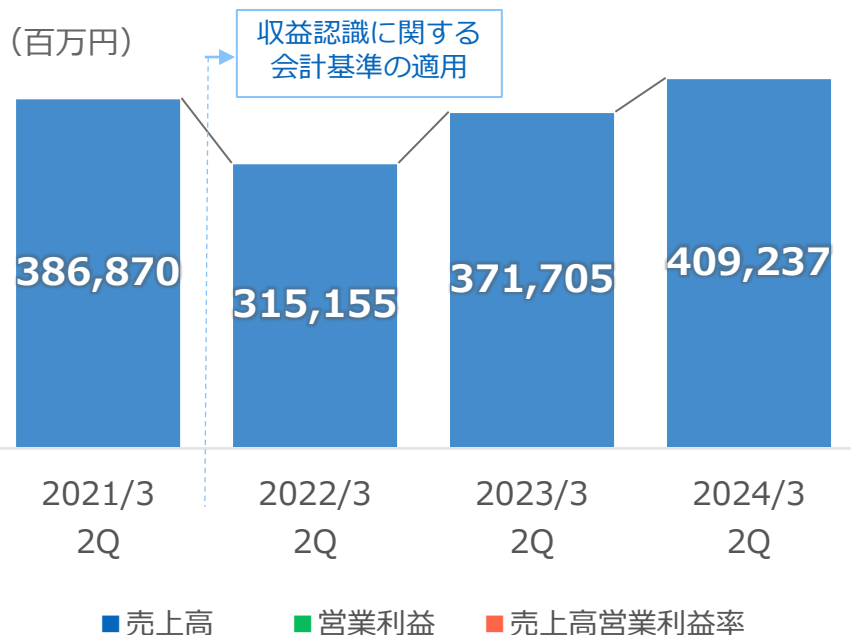


売上高構成割合

	2023/3 2Q	2024/3 2Q
ITインフラ流通	90.8%	91.8%
繊維	7.7%	6.7%
産業機械	1.4%	1.5%

営業利益構成割合

	2023/3 2Q	2024/3 2Q
ITインフラ流通	88.8%	90.6%
繊維	6.6%	4.8%
産業機械	4.0%	4.1%



取扱高 ※旧基準売上高 **440,269**百万円 (前期比+**10.4%**)

売上高 **409,237**百万円 (前期比+**10.1%**)

営業利益 **11,593**百万円 (前期比+**19.0%**)

PC出荷台数 **137.8**万台 (前期比△**4.7%**)

サーバー出荷台数 **2.5**万台 (前期比△**9.8%**)

サブスクリプション取扱高 **48,954**百万円 (前期比+**17.8%**)

iKAZUCHI(雷)取扱高 **13,743**百万円 (前期比+**42.9%**)

事業概況

コーポレート 向け市場

- 企業・官公庁向けは、PCやサーバー、サービス&サポートの販売が好調で、中型から大型のIT投資案件を安定的に獲得し前期実績を上回る
iKAZUCHI(雷)を通じたサブスクリプション製品の契約も好調に推移
- 文教市場は、小中学校向け端末導入の谷間の年度であり、教員用端末の購入も需要が落ち着き前年実績を下回る

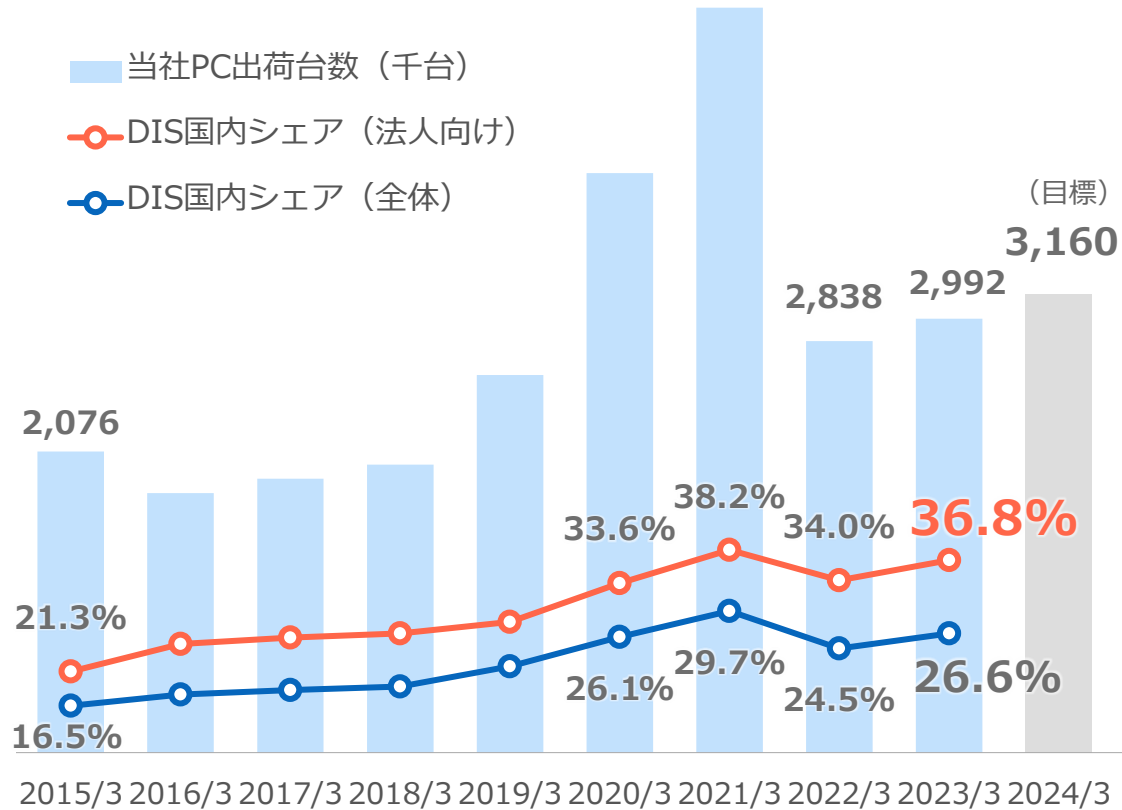
コンシューマ 向け市場

- 量販店、EC向けともに市場の低迷により減収となるがPC、モニタやプリンタの収益改善により増益

国内PCマーケットシェア・商品カテゴリ構成

通期PCシェア推移

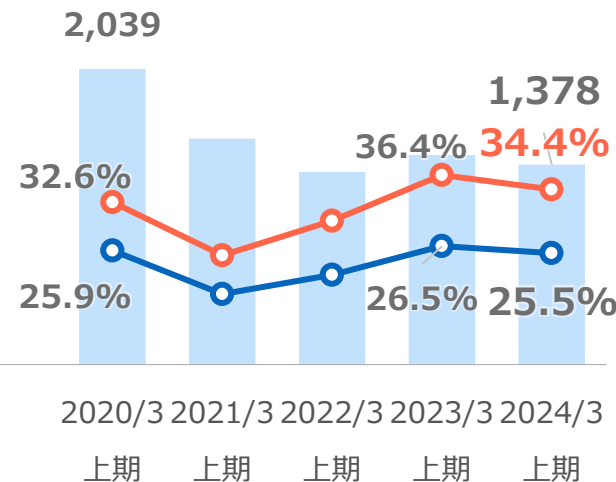
法人利用のPC **3**台に**1**台以上当社が関与



上期実績推移

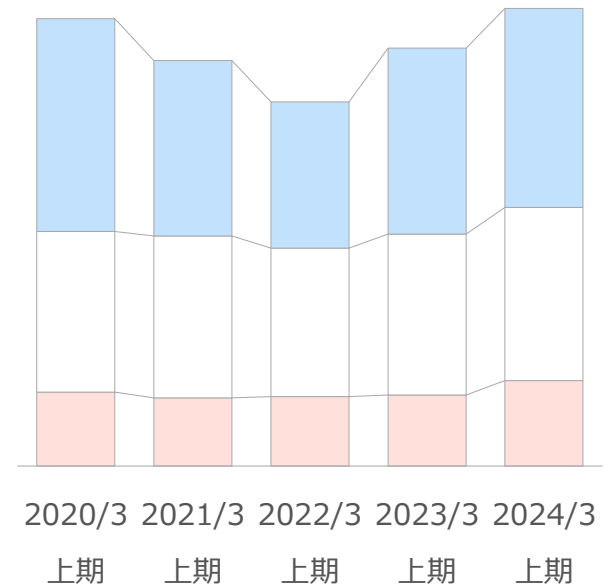
国内PCマーケットシェア

法人向け **34.4%**
全体 **25.5%**



DISカテゴリ別取扱高

前年比
 PC本体* **+7.1%**
 周辺機器・サービス等 **+7.6%**
 ソフトウェア **+20.2%**



※MM総研調査結果より算出
 (2024/3上期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

サブスクリプションビジネス実績

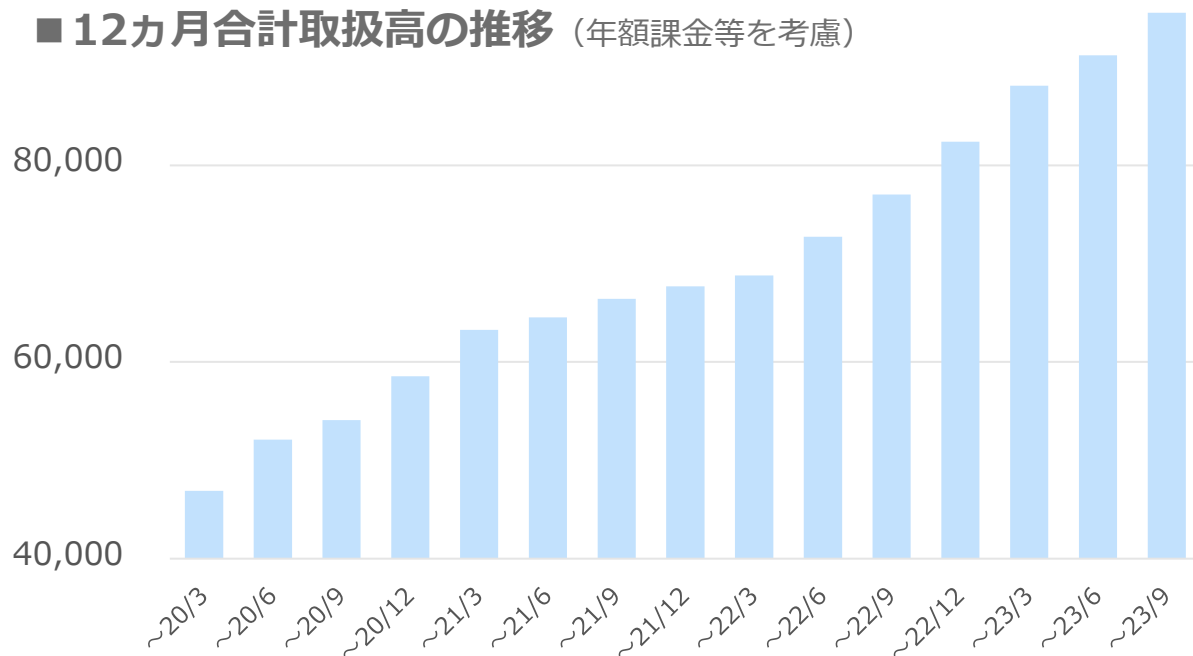
(百万円)

サブスクリプション取扱高 (DIS単体)

2023/3 上期 **41,546** **+17.8%** 2024/3 上期 **48,954**

▶直近12カ月合計 **95,514**

■ 12カ月合計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)



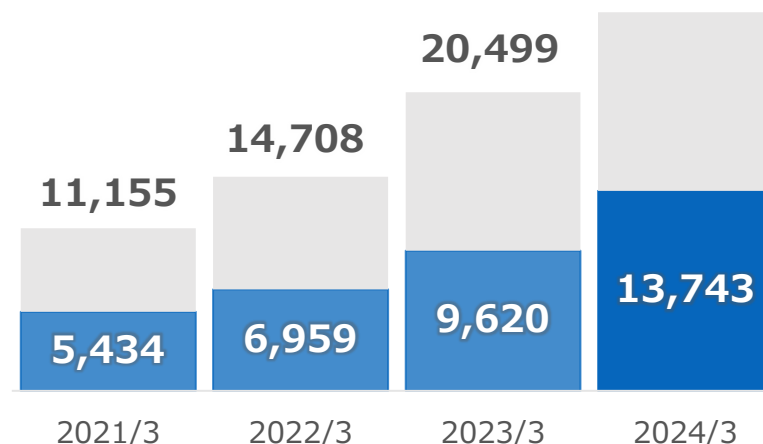
サブスクリプション

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

前期比 **+42.9%** 2024/3 目標 **26,000**

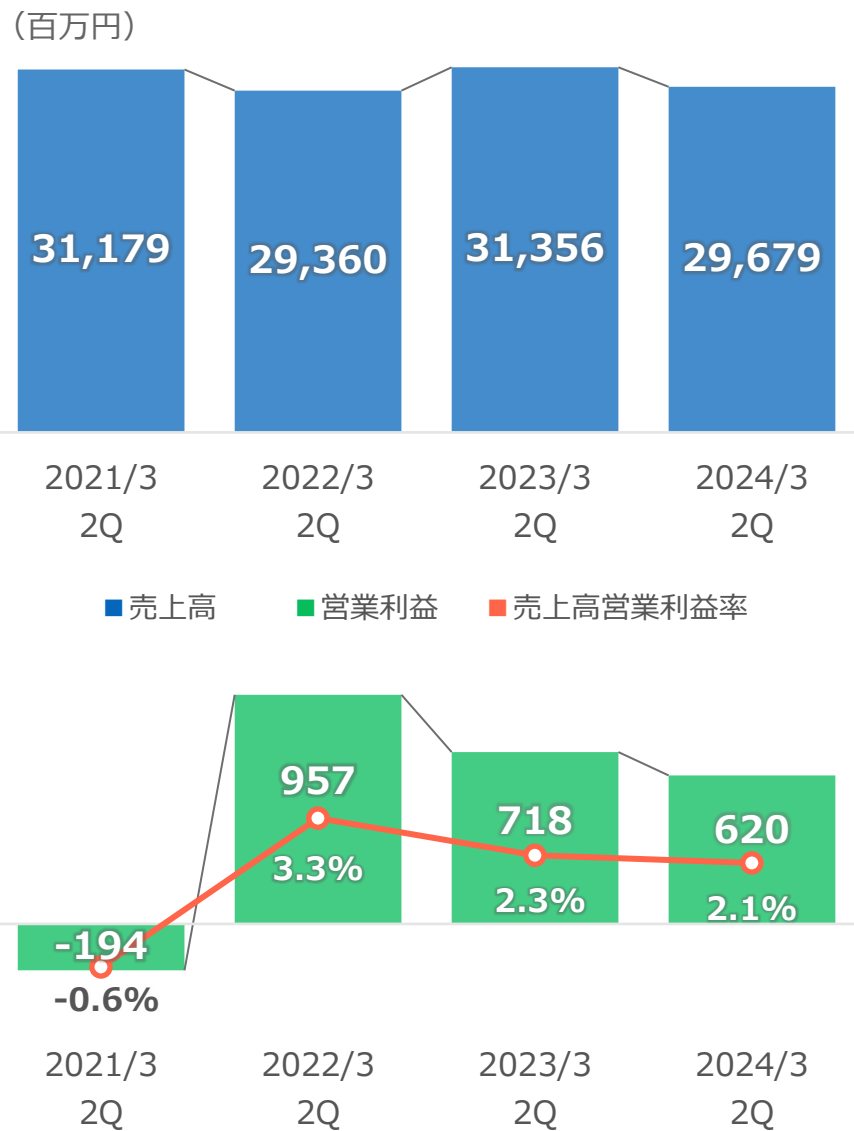


対応ベンダー・サービス数

115ベンダー
230サービス (2023/3) **▶** 120ベンダー
231サービス (2023/9)

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

29,679百万円 (前期比△5.3%)

営業利益

620百万円 (前期比△13.7%)

事業概況

合織・レーヨン部門

■ 制汗シートやコスメ分野等の販売は堅調に推移し、機能性レーヨンも好調に推移したが、米国向け建材の需要回復が鈍いことや原燃料価格の高止まりにより減収減益

産業資材部門

■ 電子部品業界向けカートリッジフィルターの需要回復は大幅に遅れたが、建設シートやベルト関連、ゴムスポンジは堅調に推移し増収増益

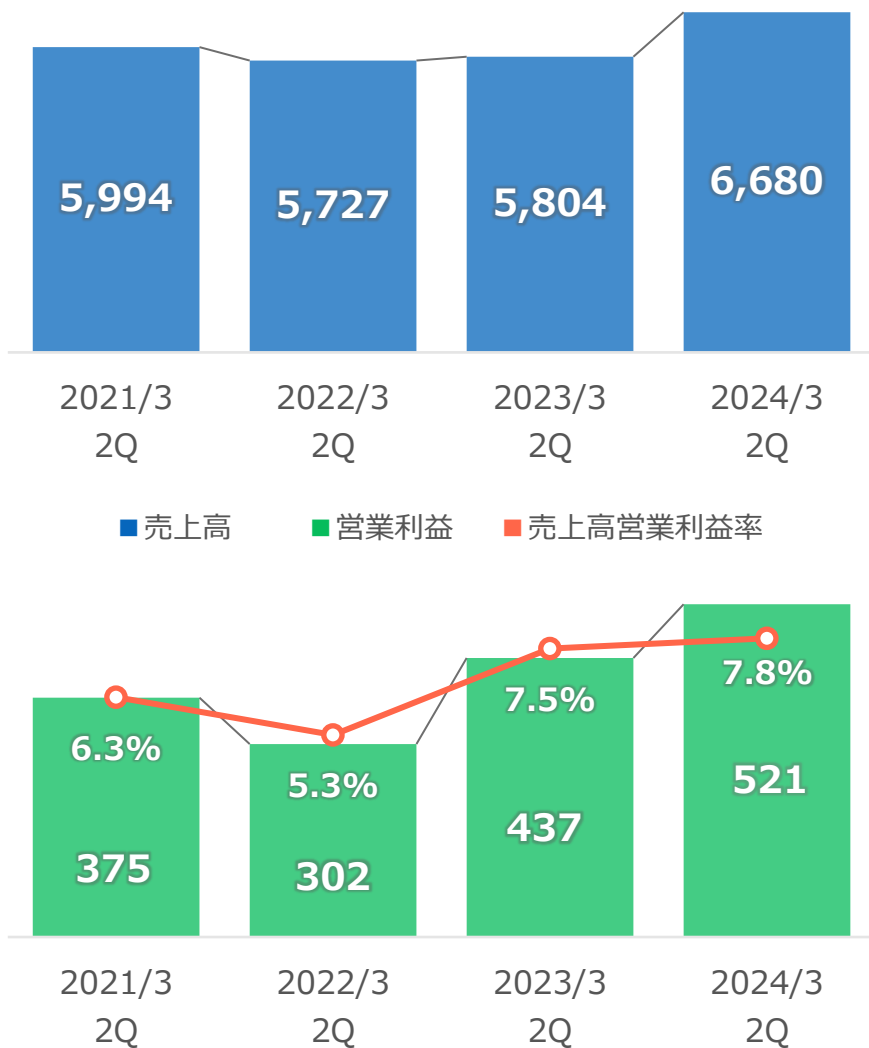
衣料製品部門

■ 国内アパレルが受注回復と価格改定の浸透により採算改善をしたため増益

【ご参考】 21/3 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 2Q	
	影響額	影響除外時
売上高	△640百万円	31,819百万円
営業利益	△1,994百万円	1,800百万円

(百万円)



売上高

6,680百万円 (前期比+**15.1%**)

営業利益

521百万円 (前期比+**19.0%**)

事業概況

工作機械部門

- 日本工作機械工業会の4~9月受注総額は前期比17.7%減、活況であった中国の風力発電業界が在庫調整局面を迎え、受注高は前期比7.7%減少
- 前期に受注済みであった中国の風力発電業界への出荷が好調に推移したことや、米国向けに大型機の販売もあり増収増益
- 航空機業界の需要は引き合い件数が増加し回復基調

自動機械部門

- 受注高が前期比6.9%減少するなかで、本体出荷は堅調に推移し増収したものの、資材価格高騰の影響等を受け減益

2024年3月期 2Q 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)

(百万円)	2023/3	2023/9	増減		2023/3	2023/9	増減
流動資産	354,188	345,683	△8,504	流動負債	231,884	217,735	△14,148
現金及び預金	52,123	56,749	+4,626	支払手形及び買掛金	192,594	179,367	△13,227
受取手形及び売掛金	216,674	198,009	△18,664	短期借入金	12,869	10,991	△1,877
商品及び製品	39,273	48,188	+8,914	固定負債	30,842	32,383	+1,540
有形固定資産	37,127	37,084	△43	長期借入金	13,230	13,600	+370
無形固定資産	2,081	4,177	+2,095	負債合計	262,726	250,118	△12,608
投資その他の資産	13,291	14,920	+1,628	純資産合計	143,961	151,746	+7,784
資産合計	406,688	401,865	△4,823	負債純資産合計	406,688	401,865	△4,823

受取手形及び売掛金	216,674	→	198,009	△18,664	DISの売上債権の減少
支払手形及び買掛金	192,594	→	179,367	△13,227	DISの仕入債権の減少
借入金合計	26,099	→	24,591	△1,507	

2024年3月期 2Q累計 連結損益計算書 (決算短信P6)

(百万円)	2023/3 2Q		2024/3 2Q		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	409,246		445,917		+36,671	+9.0%
売上総利益	31,444	7.7%	36,214	8.1%	+4,769	+15.2%
販売費及び一般管理費	20,480	5.0%	23,421	5.3%	+2,941	+14.4%
営業利益	10,963	2.7%	12,792	2.9%	+1,828	+16.7%
経常利益	11,212	2.7%	12,933	2.9%	+1,721	+15.4%
特別利益	58		0			
特別損失	44		25			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,670	1.9%	8,526	1.9%	+855	+11.2%

特別損失

関係会社株式評価損 (23百万円)

| 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		増減額 ※	前期比 ※
		期初予想 (5/15開示)	修正予想 (11/9開示)		
売上高	903,918	950,000	969,500	+65,581	+7.3%
ITインフラ流通	828,997	872,700	894,300	+65,302	+7.9%
繊維	61,980	63,680	61,220	△760	△1.2%
産業機械	12,170	13,000	13,360	+1,189	+9.8%
営業利益	27,944	30,700	30,700	+2,755	+9.9%
ITインフラ流通	25,394	26,550	27,905	+2,510	+9.9%
繊維	1,499	2,955	1,600	+100	+6.7%
産業機械	886	1,150	1,150	+263	+29.7%
経常利益	28,608	31,000	31,000	+2,391	+8.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,059	20,420	20,420	+1,360	+7.1%

※修正予想の対前期比較

(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更新需要の獲得に向けたパートナーへの情報収集強化
- ▶ 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

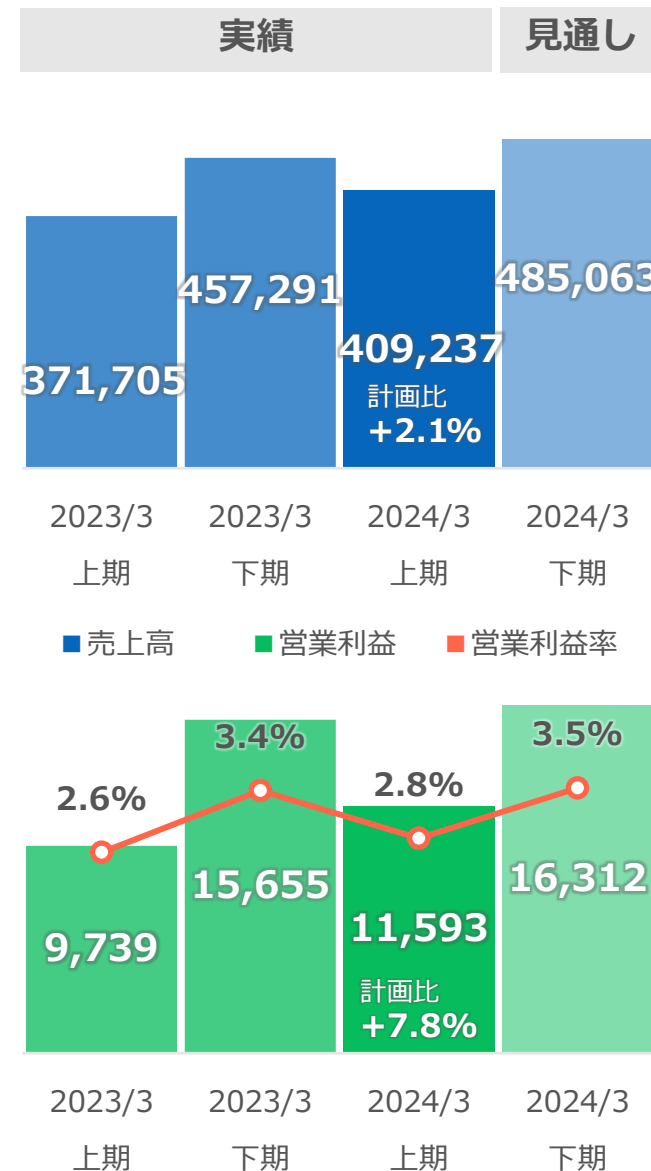
- ▶ 高度化するIT基盤の支援体制強化と中核メーカーとの協業深化
- ▶ オリジナルサービスの拡充とATS連携の推進

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)の機能拡充とブランディング強化
- ▶ クラウドシフト提案推進によるメガクラウド市場でのシェア拡大

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

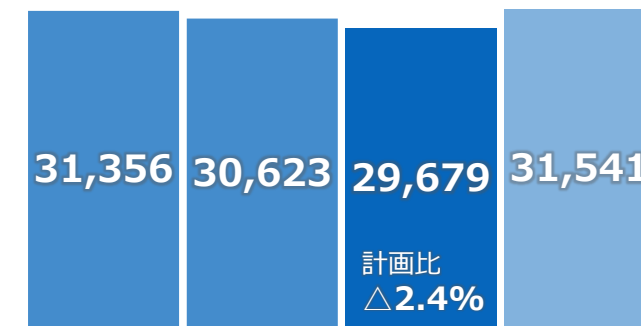


(百万円)

実績		見通し	
----	--	-----	--

ESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革

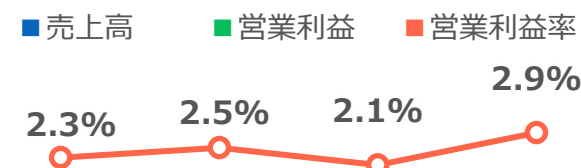
- ▶ 業務フローのシステム化と現場現物重視の監査・チェック体制の強化によるコンプライアンス経営の徹底
- ▶ 人事諸制度の見直しや新制度の導入、社員教育の拡充等による働きやすい環境の整備



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

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



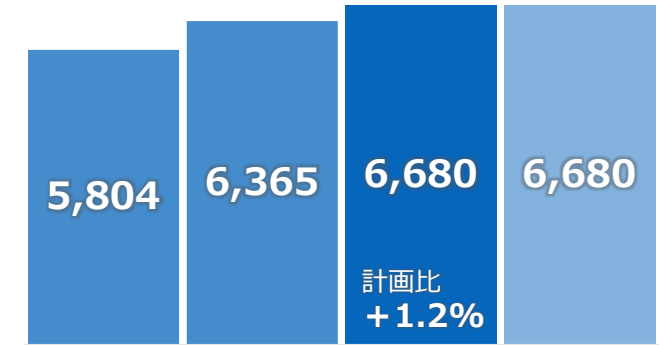
投下資金効率を意識した事業活動

- ▶ 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、機能性レーヨンの海外市場開拓などの経営資源の重点的な配分

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

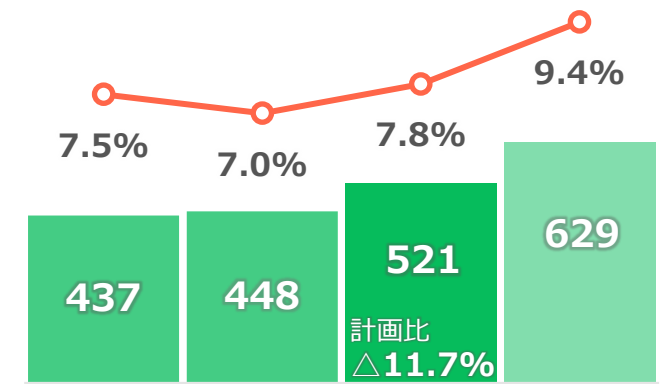
(百万円)

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

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し機会損失の解消
- ▶ 航空機業界の海外市場への販売活動強化

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
- ▶ 中国市場での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

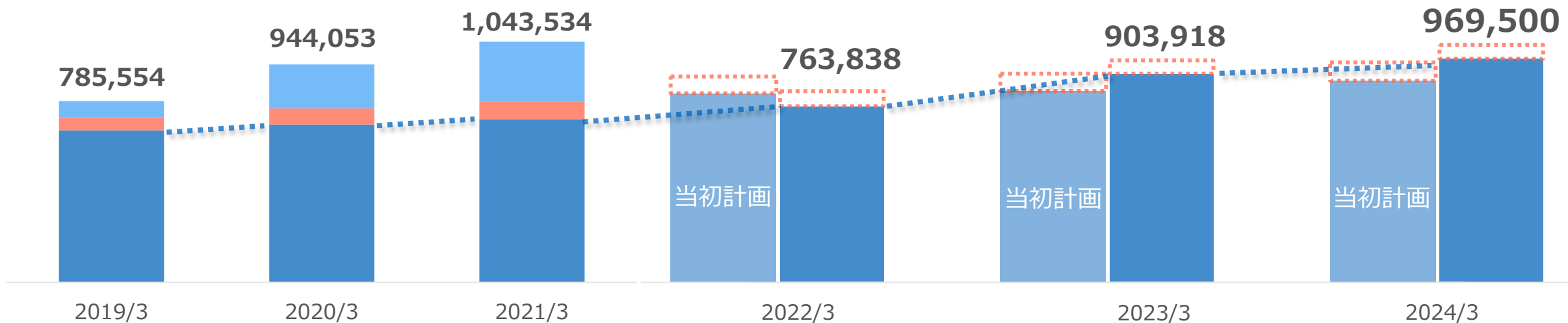
- 01 次世代成長ドライバーの創出**
- 02 リーディングカンパニーとして新たな社会作りへの貢献**
- 03 経営基盤変革**

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)	(修正予想)
売上高	820,000	763,838	830,000	903,918	875,000	969,500
営業利益	28,500	24,059	28,600	27,944	31,400	30,700
営業利益率	3.5%	3.1%	3.5%	3.1%	3.6%	3.2%

<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>1株当たり60円 (中間配当含む) の安定配当を基本方針としてキャッシュ状況にあわせて増配なども検討</p> <p>2024年3月期 配当予想 中間32円+期末32円</p>	<p>既存事業の持続的成長に向けて設備投資・マーケティング・研究開発・人材採用などを行う</p>	<p>市場拡大が見込まれるDX関連領域を中心に新たな事業の柱を育てるべく業務提携やM&Aの検討を開始</p>	<p>市場環境に応じて機動的な自己株式の取得を検討</p> <p>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手元流動性の確保</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)

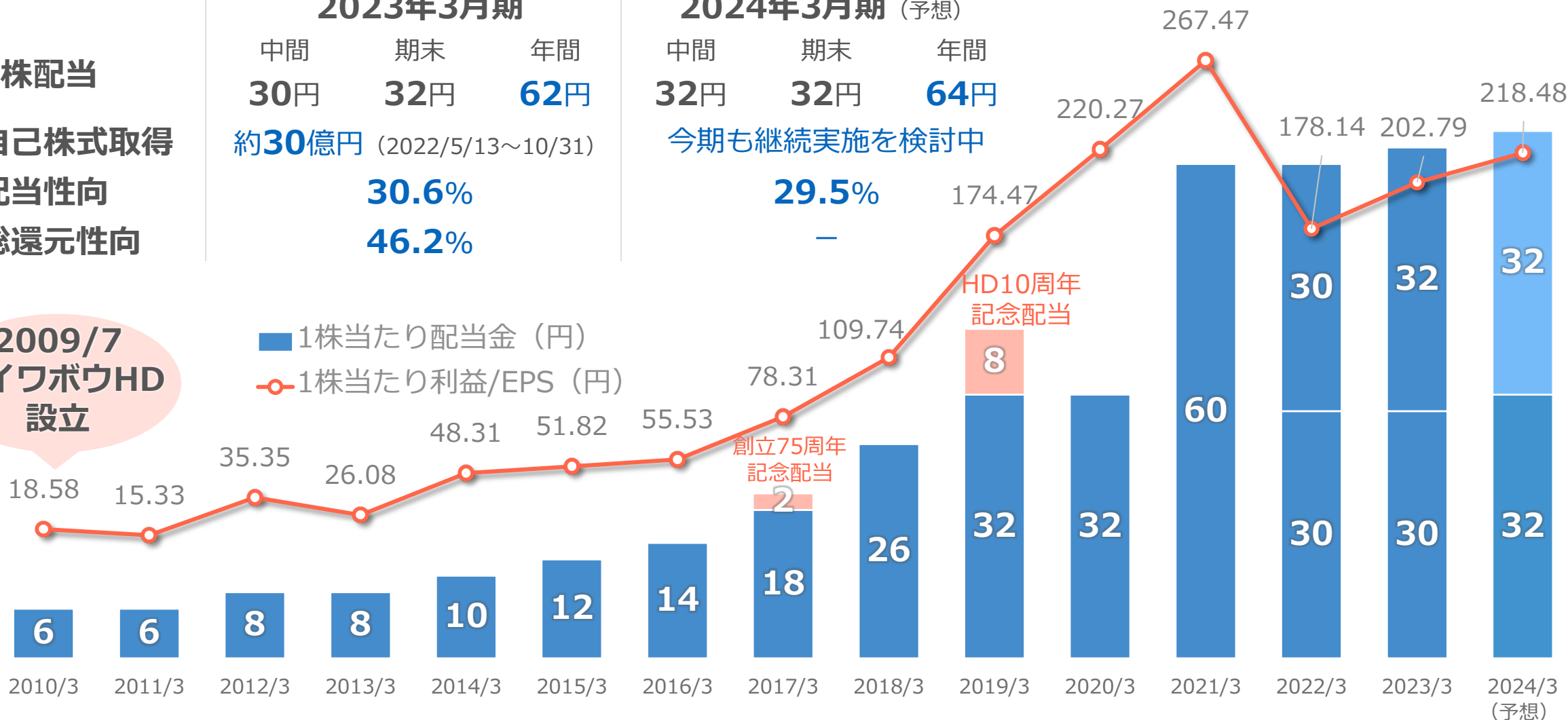
中間	期末	年間
32円	32円	64円

今期も継続実施を検討中

29.5%

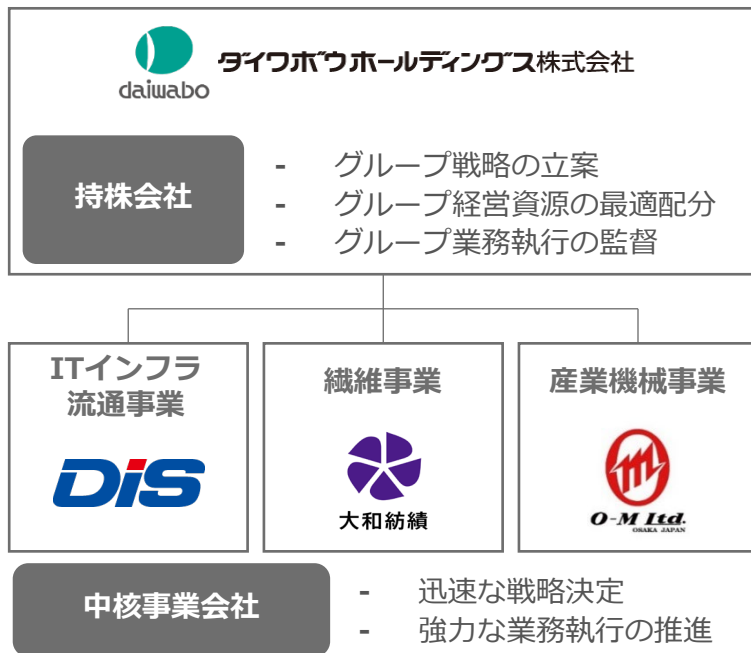
—

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



スキルマトリックス

氏名	役職	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
西村 幸浩	代表取締役社長	●	●	●	●	●	●		
安田 充成	取締役	●	●		●	●	●		
猪狩 司	取締役	●	●	●			●	●	
土肥 謙一	社外取締役	●	●	●				●	●
中村 一幸	社外取締役	●	●	●			●	●	
吉丸 由紀子	社外取締役	●	●	●		●		●	●
藤木 貴子	社外取締役	●	●			●	●		●
堀 哲朗	社外取締役	●	●	●	●		●		●
小野 正也	常勤 監査役			●	●				
植田 益司	社外 監査役			●	●				
角石 紗恵子	社外 監査役			●					

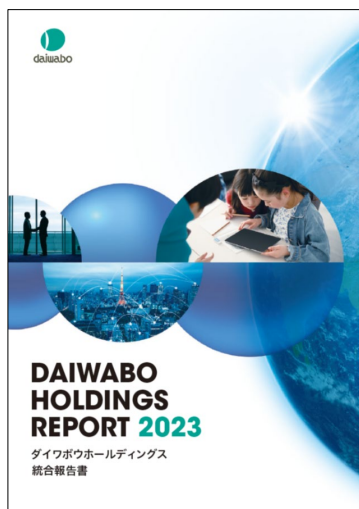
取締役会の独立性・多様性確保

独立社外取締役比率 **62.5%**

女性取締役比率 **25%**

「統合報告書2023」 11月に初発行

本報告書では、あらゆるステークホルダーの皆さまに当社のパーパスや価値創造プロセスなどを分かりやすくお伝えすることを目指し、事業戦略や業績、コーポレート・ガバナンス、環境、社会への取り組みなど、財務情報と非財務情報を統合的にまとめたレポートとなります。



ダウンロード用QR

PURPOSE バリューチェーンで 人をつなぐ、社会をつなぐ、未来へつなぐ

世の中に必要な付加価値を創出し続ける企業グループ

INPUT

財務資本

安定したキャッシュフローによる事業規模拡大と財務基盤強化

知的資本・製造資本

整備された流通・生産インフラと独自の技術力・テクノロジー知見

人的資本

事業ごとの人材育成を基軸とした人材ポートフォリオの構築

社会関係資本

業界や顧客との強いパートナーシップ

自然資本

エネルギーや天然素材の活用

マテリアリティ

2030年に向けた4分野での課題解決の実現

社会・産業

- 地域経済発展に向けた事業活動の推進
- 持続可能な社会インフラへの貢献
- デジタル社会への貢献

環境

- 脱炭素社会の実現に向けた取り組み
- サーキュラーエコノミーへの貢献
- 地球環境保護の推進

人

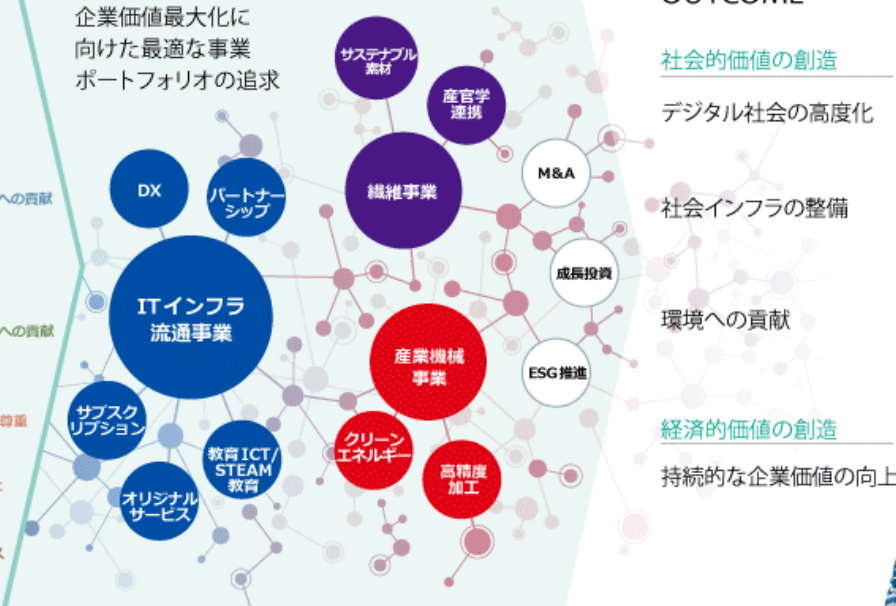
- 事業活動における人権の尊重
- 人的資本の拡充
- 多様な人材の活躍、ウェルビーイングの向上

ガバナンス

- コーポレート・ガバナンス

ビジネスモデル

企業価値最大化に向けた最適な事業ポートフォリオの追求



OUTPUT OUTCOME

社会的価値の創造

デジタル社会の高度化

社会インフラの整備

環境への貢献

経済的価値の創造

持続的な企業価値の向上

2030年
持続可能な社会の
実現に向けて

事業環境や価値観の変化をとらえ、未来に向けて、より社会を快適に変えていくために幅広く貢献

ダイワボウホールディングスは、その時々での社会の課題、要請に応えるべく事業を拡大させ、全国各地に広がる強いネットワークなど、確固たる経営資源を築いてきました。柔軟な経営体質を強みとして事業を有機的に展開させ、社会を持続的に未来に「つなぐ」ことができるよう価値を提供し続けていきます。

次期中期経営計画策定に向けた 重点検討事項の状況について

次期中期経営計画での重点検討事項について

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
当社グループの存在意義を「パーパス」として再定義し、経営計画への落とし込みを推進中

検討事項	概要	現状のステータス
全社パーパスの確立と成長戦略の策定	<ul style="list-style-type: none">■ 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■ 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	<ul style="list-style-type: none">■ 当社グループのパーパスを新たに策定し、2023年11月発行の統合報告書にて価値創造プロセスとあわせて発信■ 策定したパーパスを軸に、成長分野と当社が提供する付加価値のあり方を検証しながら成長戦略を検討中 ※パーパスは次ページに記載
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	<ul style="list-style-type: none">■ 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	<ul style="list-style-type: none">■ 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
成長投資と株主還元の実現の最適化の実現	<ul style="list-style-type: none">■ 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■ 「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	<ul style="list-style-type: none">■ 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

継続中

継続中

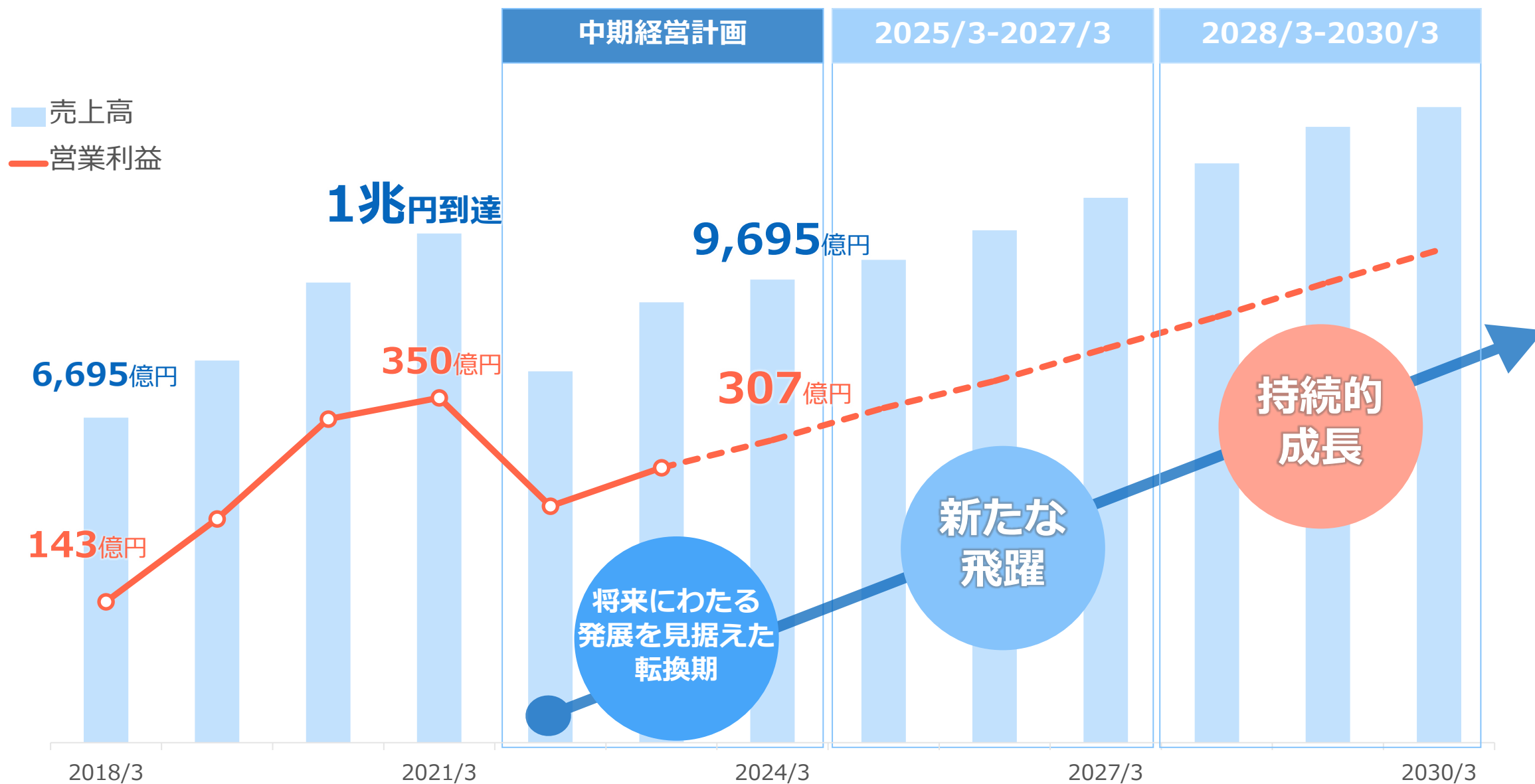
私たちの存在意義 Purpose

バリューチェーンで 人をつなぐ、社会をつなぐ、未来へつなぐ

さまざまな社会活動を構成しているバリューチェーン（価値連鎖）の中で、ビジネスに携わる人々、企業、地域社会をつなぎ、結びつけることが当社グループの存在意義ととらえています。「パートナーシップ」に重きをおき、バリューチェーン全体のブランディングを図り、当社グループの力だけでは解決が難しい社会課題に対しても、有機的に連携・協調することで総合力を発揮してまいります。

また、「未来へつなぐ」には、多様で先進的なIT製品・サービスの普及、日々の暮らしや多くの産業に貢献できる研究開発の追求により、常に新しいテクノロジーを探求し実際に触れる中で、それをバリューチェーンに還元していくことで、未来における「快適さ」や「安心と安全」、そして「人と社会の幸せ」の実現を目指すメッセージが込められています。現代社会におけるインフラを支えるだけではなく、事業環境や価値観の変化をとらえ、未来に向けて、より社会を快適に変えていくために幅広く貢献していきます。

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



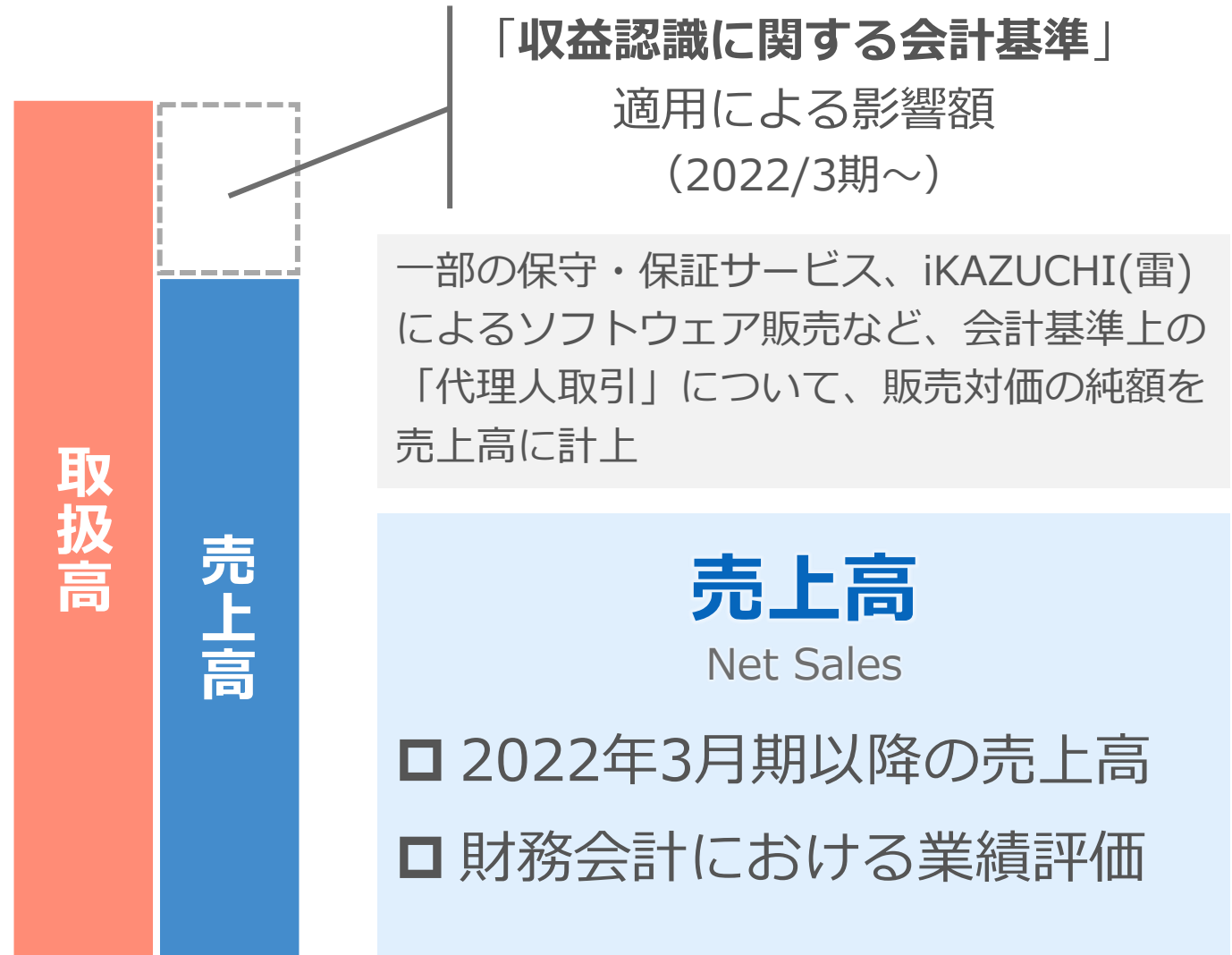
【新基準】：販売対価の**純額** (A-B) を売上計上



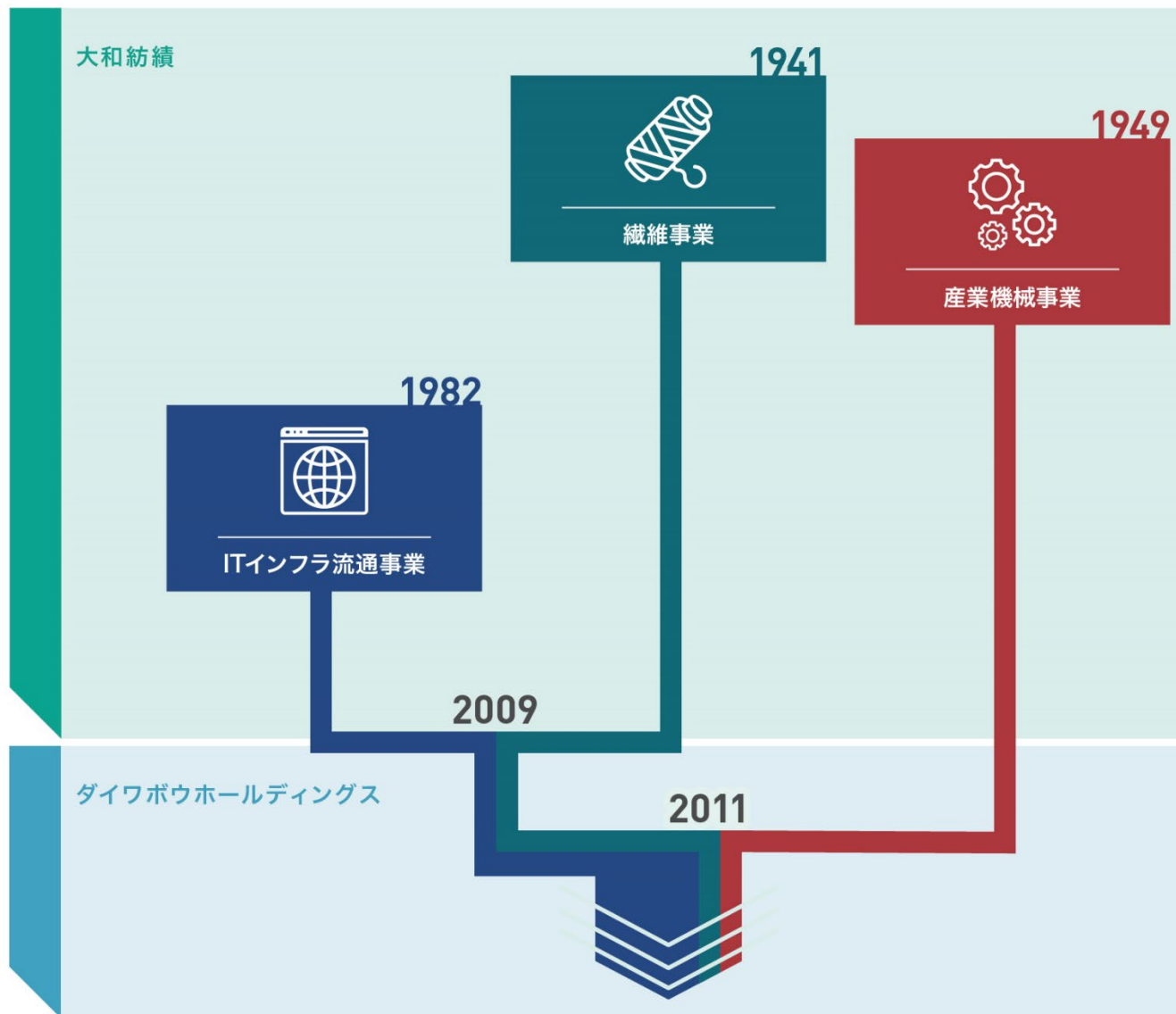
取扱高

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



グループの沿革

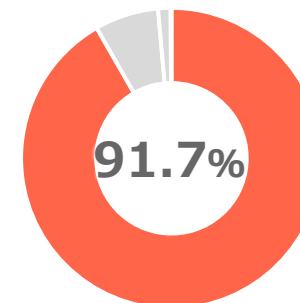


- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 ▶大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が穴道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 ▶オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ▶ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009. 3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

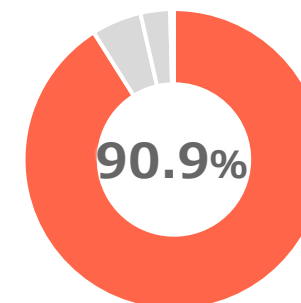
ITインフラ 流通事業

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94拠点での地域密着営業によるパートナー企業との協業体制が強み
 特定のメーカーに特化しない独立系マルチベンダーで、PCをはじめとした
 世界中のメーカー約1,400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

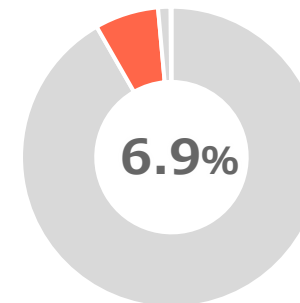
産業資材部門

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

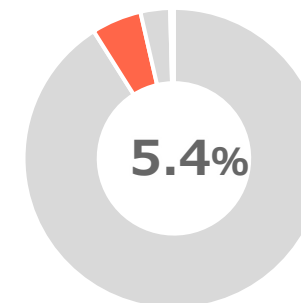
衣料製品部門

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

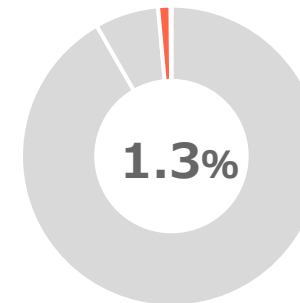
工作機械部門

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

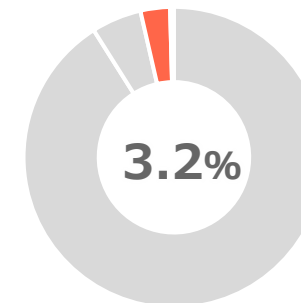
自動機械部門

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

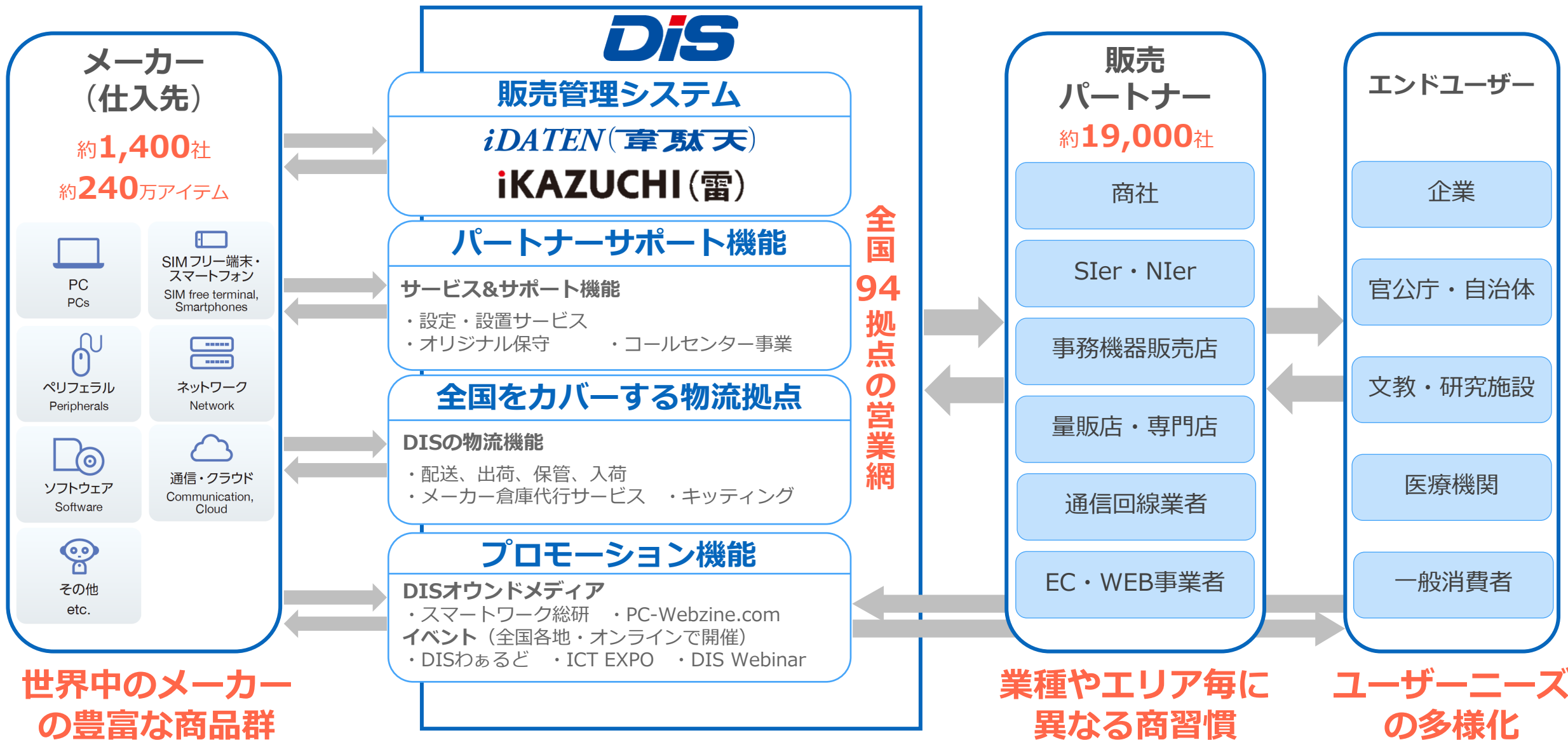
2019/3
6,000億円突破

2020/3
8,000億円突破

2021/3
9,000億円突破

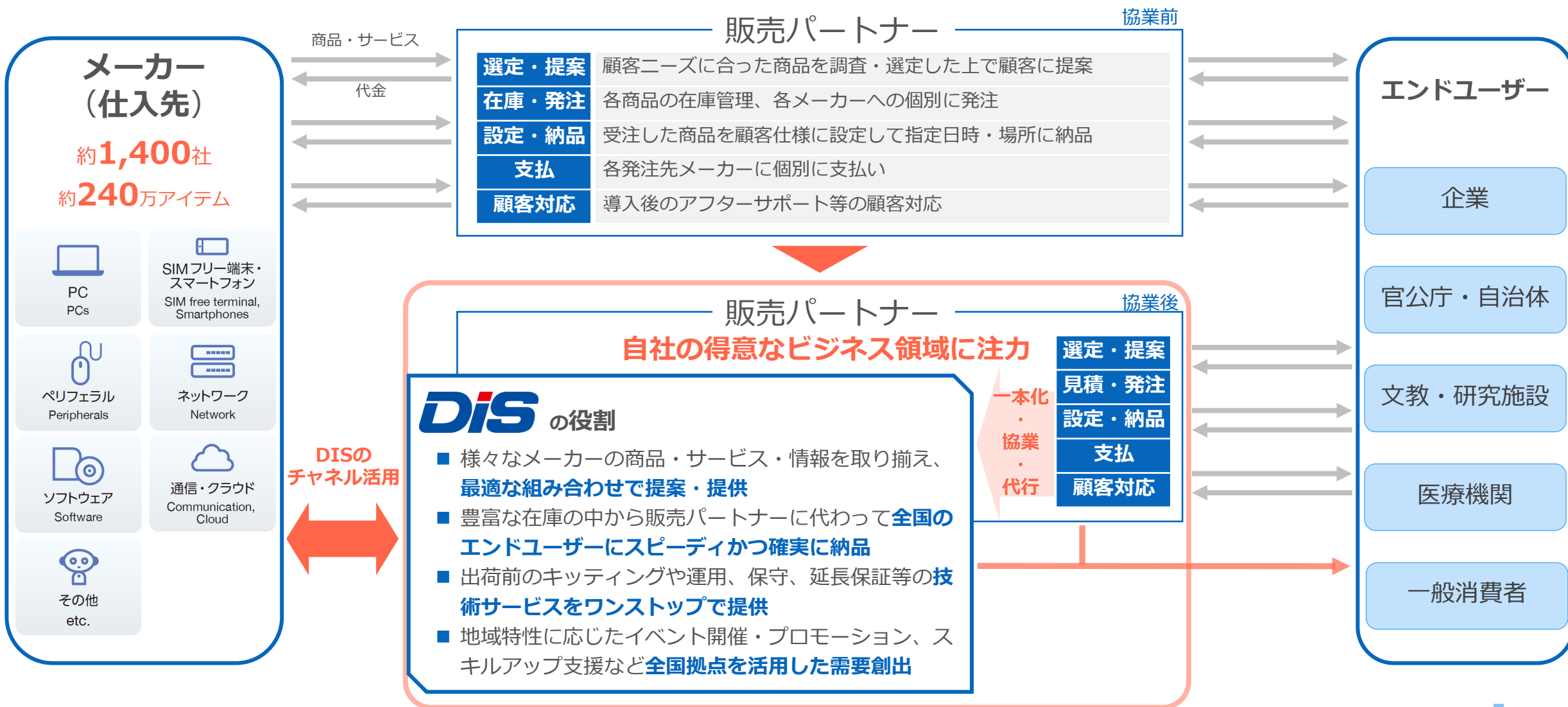
DIS単体
売上高推移

ITインフラ流通事業の事業構造



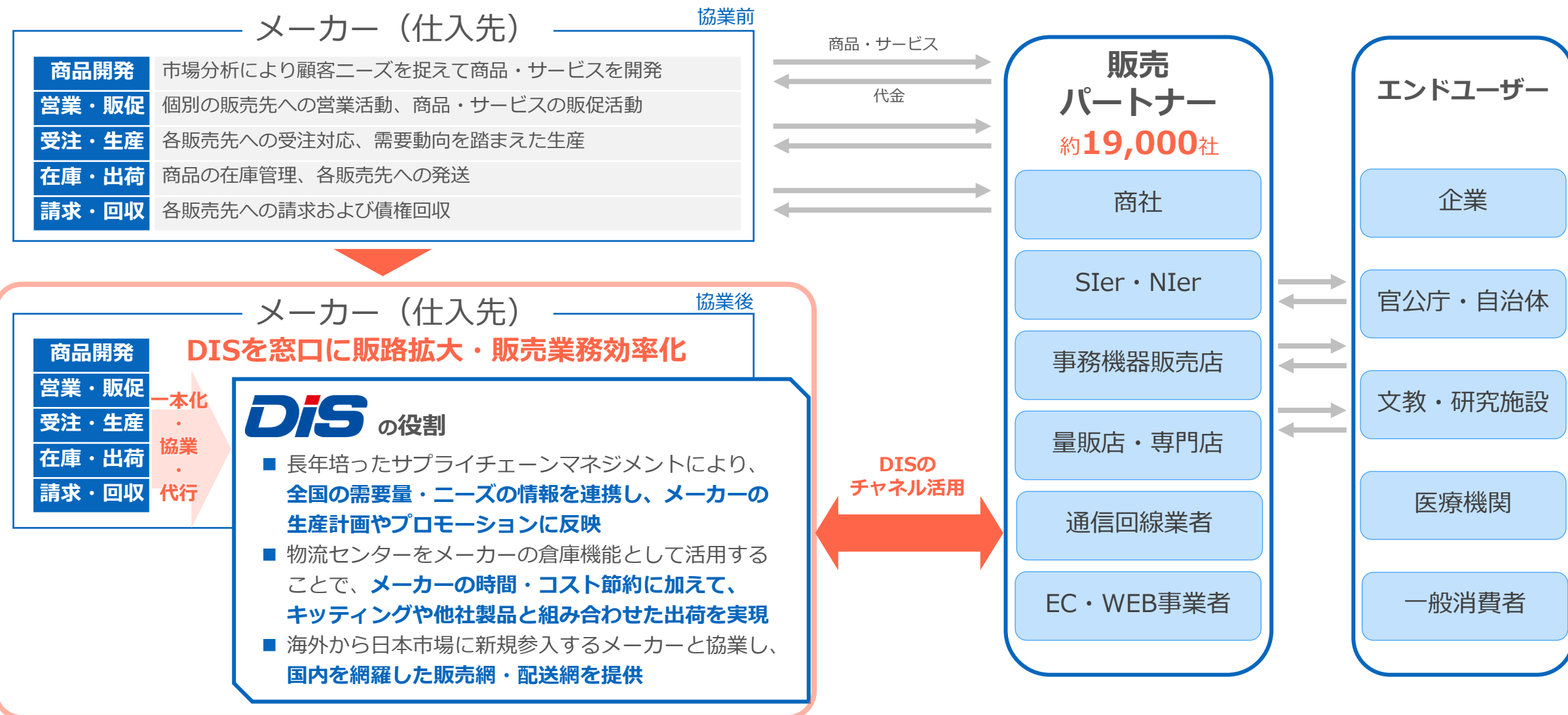
ディストリビューターの付加価値

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



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

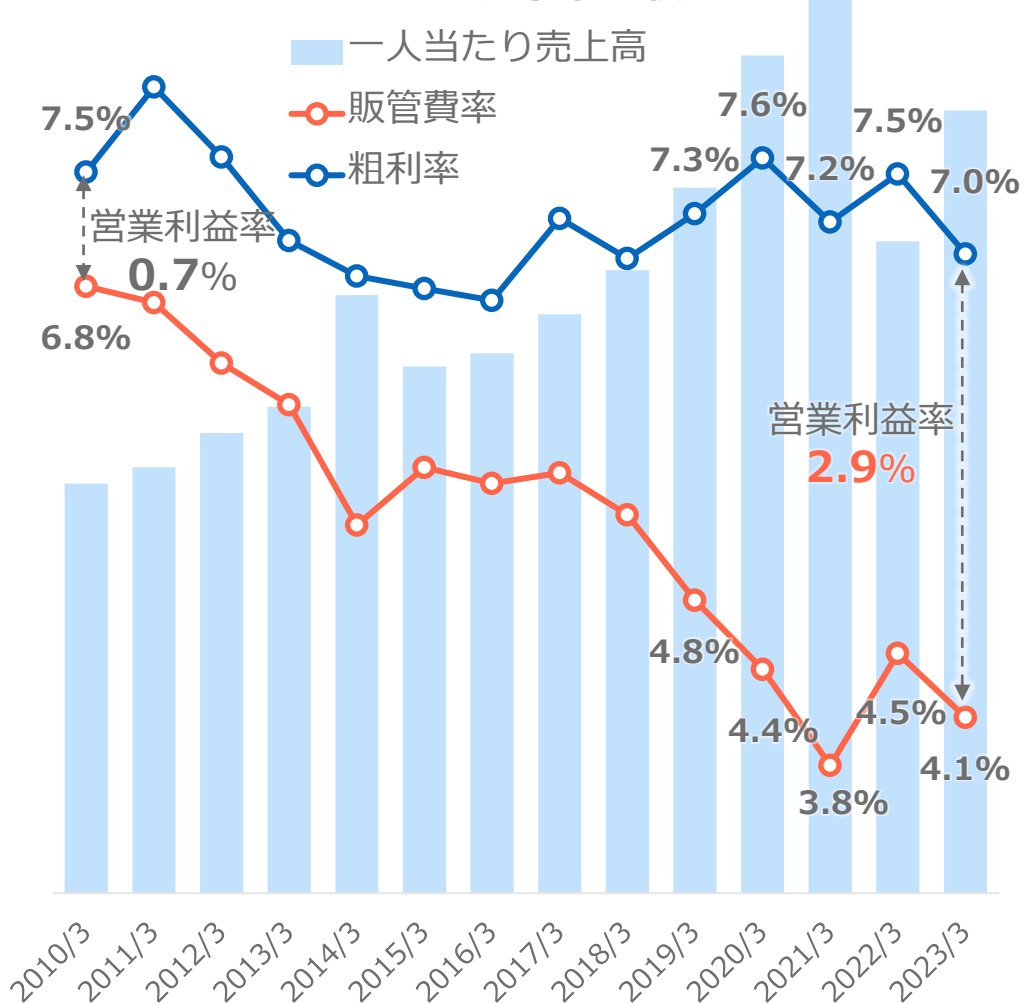
→入荷＞作業＞出荷に迅速対応
PC・タブレット
キitting実績：年間18万台（2023/3期）

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



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1,400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



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

120ベンダー / 231サービス

(2023年9月現在)



コラボレーション

業務基盤・システム基盤

セキュリティ・管理

デザイン・クリエイティブ

ヒューマン・リソース

営業・マーケティング



ベンダー

DIS

販売パートナー

エンドユーザー

付加
価値

- ✓ 自動連携等によるサービス発行・請求管理の効率化
- ✓ 販売パートナー経由で多くの顧客対応を実現
- ✓ プロモーションの拡充

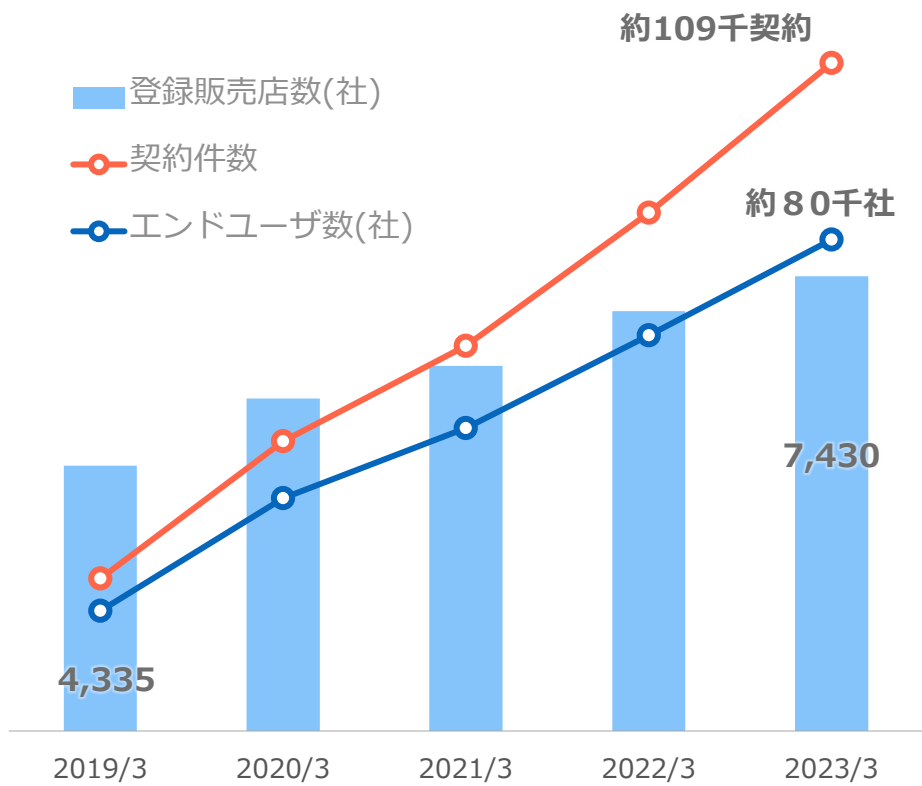
- ✓ 掲載サービスや提供機能の拡充による提案力・競争力の強化
- ✓ 継続的な契約関係の構築
- ✓ サブスク販売の効率化による複合提案の促進

- ✓ 複数ベンダーや多様な課金形態を一元管理
- ✓ リアルタイムの契約管理で多くの顧客対応を実現
- ✓ サブスク販売の効率化による販売拡大

- ✓ 複数サービスの契約状況の把握・ライセンス変更を一元的に実施
- ✓ 支払先・支払時期の集約
- ✓ サブスク利活用の効率化による業績貢献

iKAZUCHI(雷)で安定的な収益基盤を確立

登録販売店数の推移

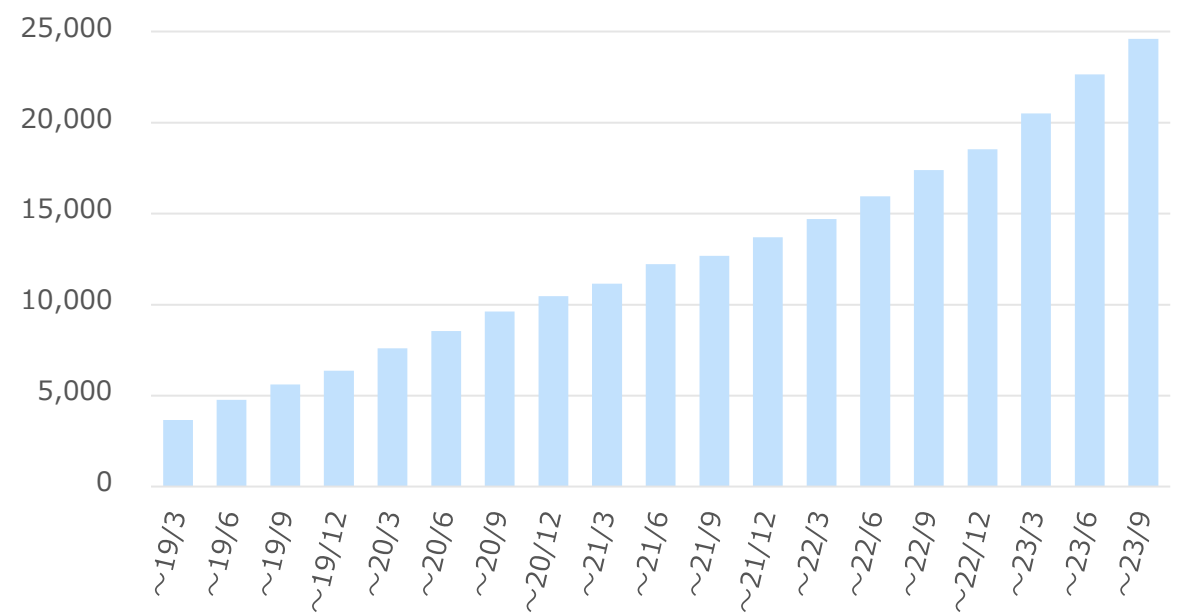


対応ベンダー数

24社 38社 65社 88社 115社 120社
(2023/9)

(百万円)

12カ月合計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)



「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



あらゆるITビジネスを支え続ける企業として

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

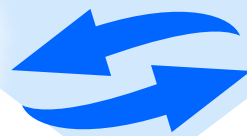
ソリューション力の強化
サービス・サポートの構築

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

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」 「NCAA」 「T&C」 「UMBRO」



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

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

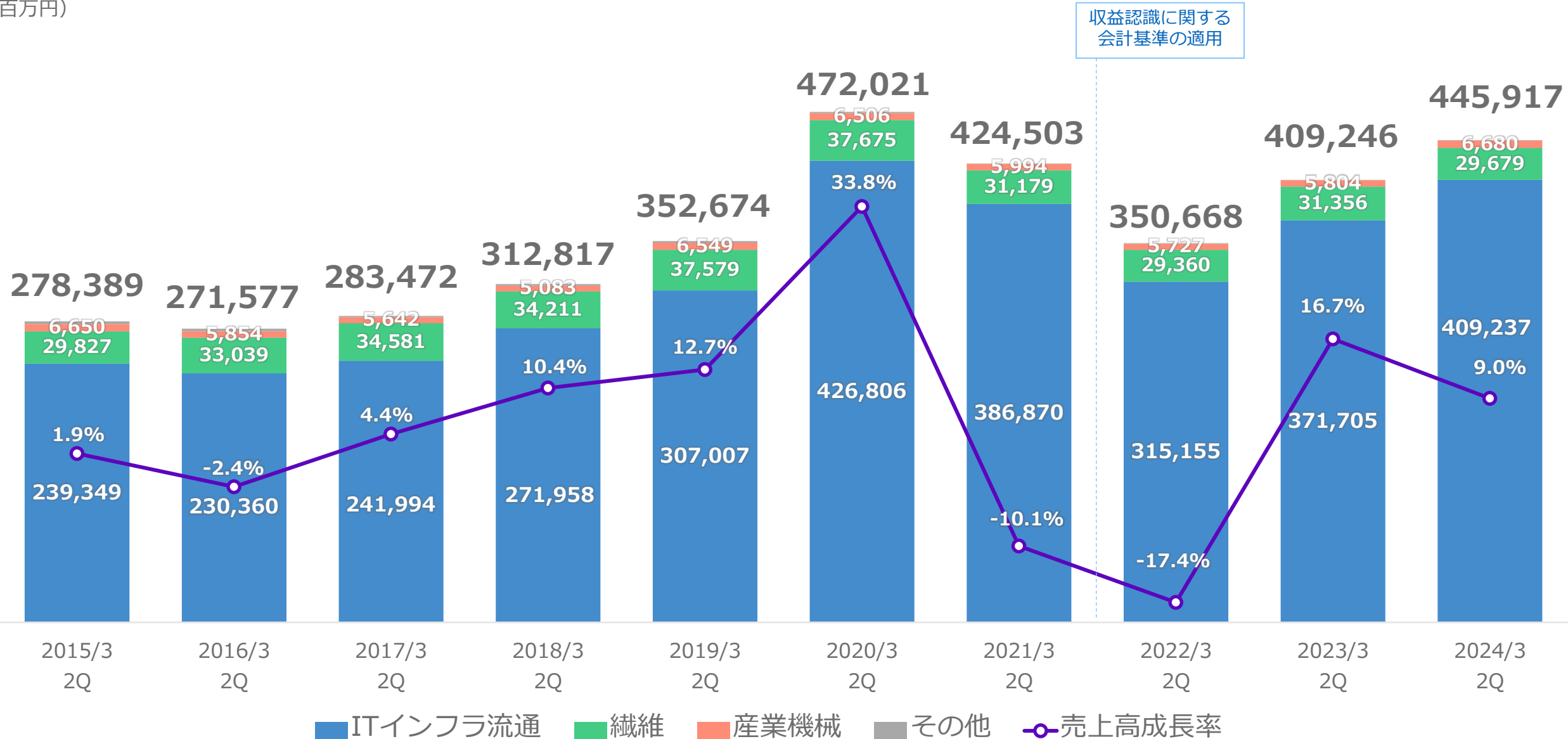
自動機械



- 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

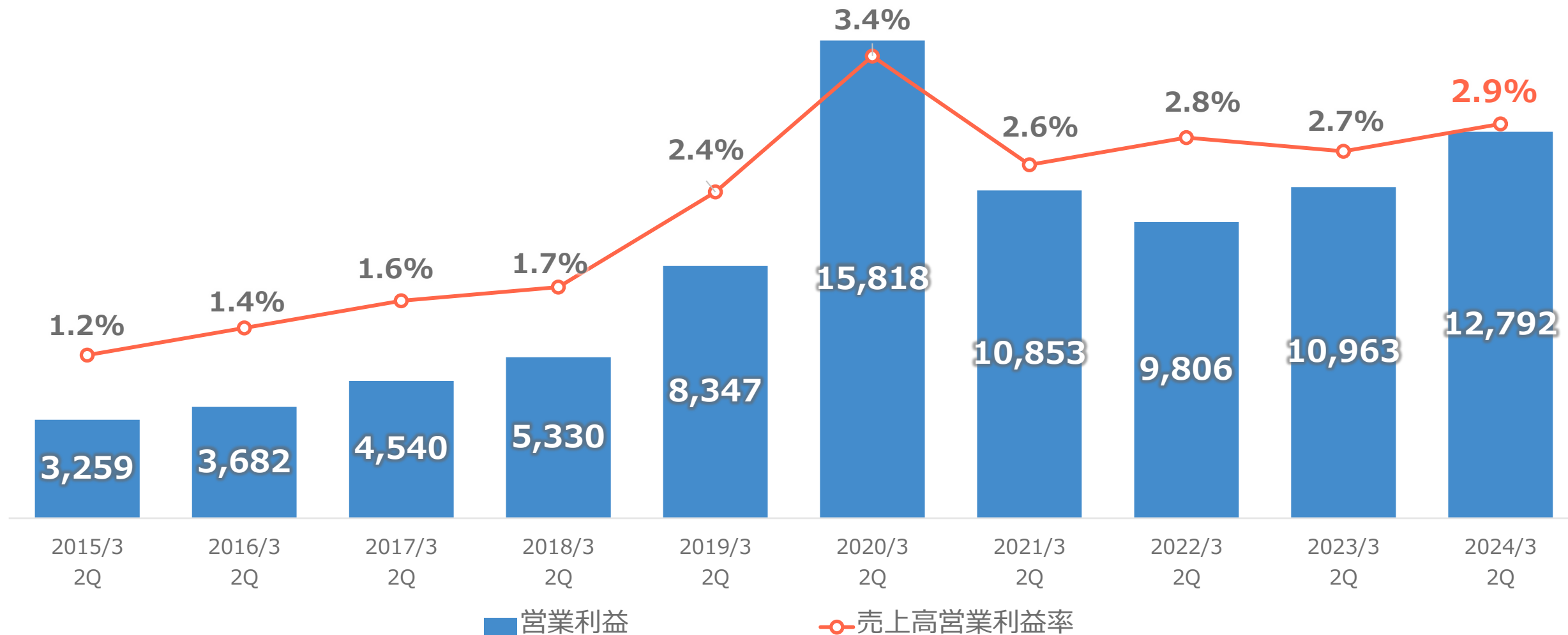
連結売上高 (2Q累計期間)

(百万円)



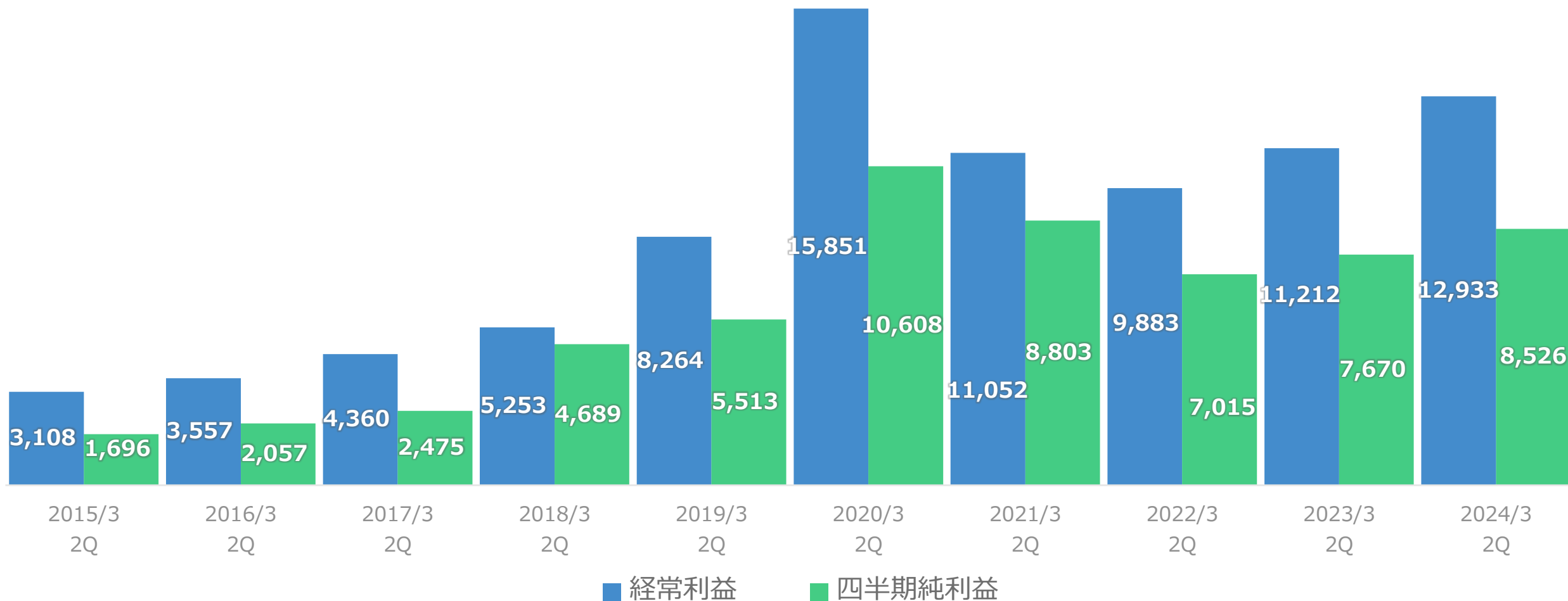
連結營業利益 (2Q累計期間)

(百万円)



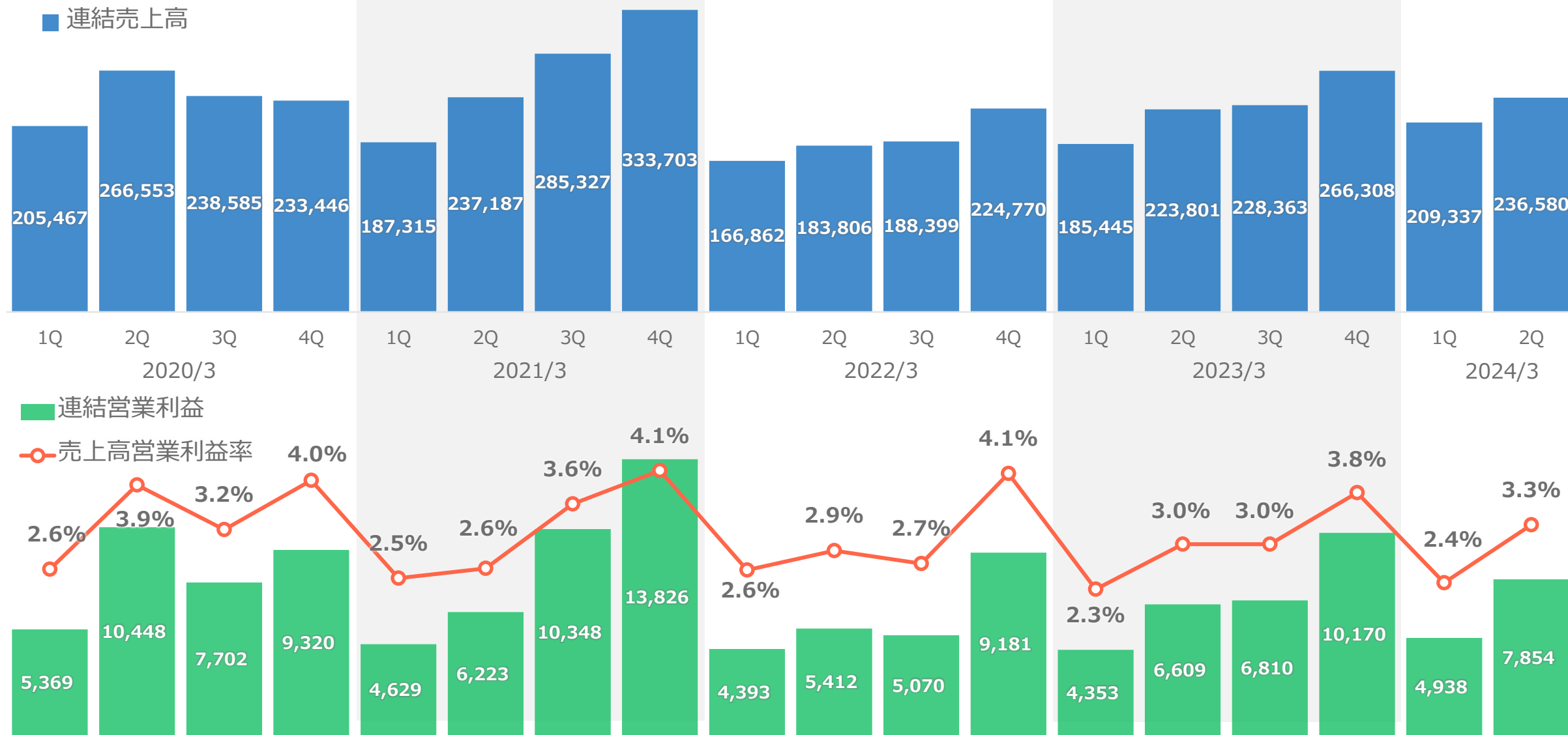
連結經常利益・連結四半期純利益（2Q累計期間）

(百万円)



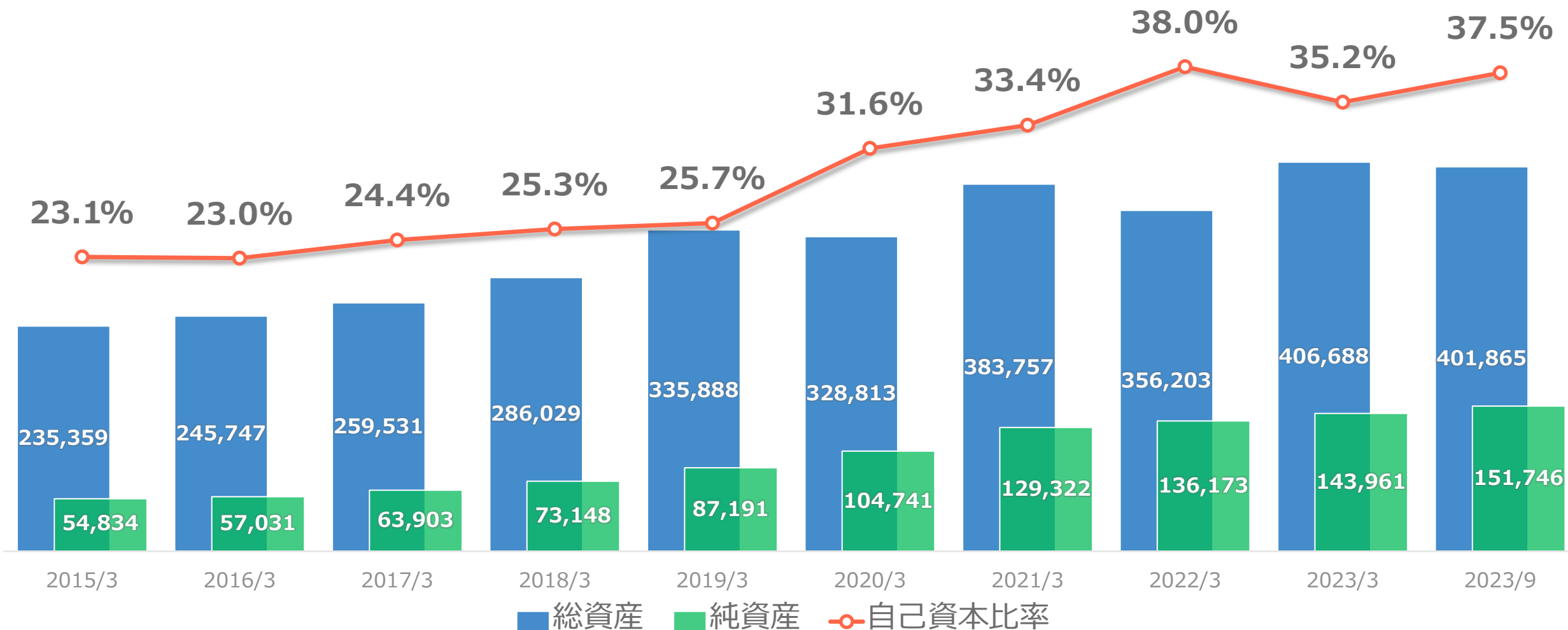
四半期別業績

(百万円)



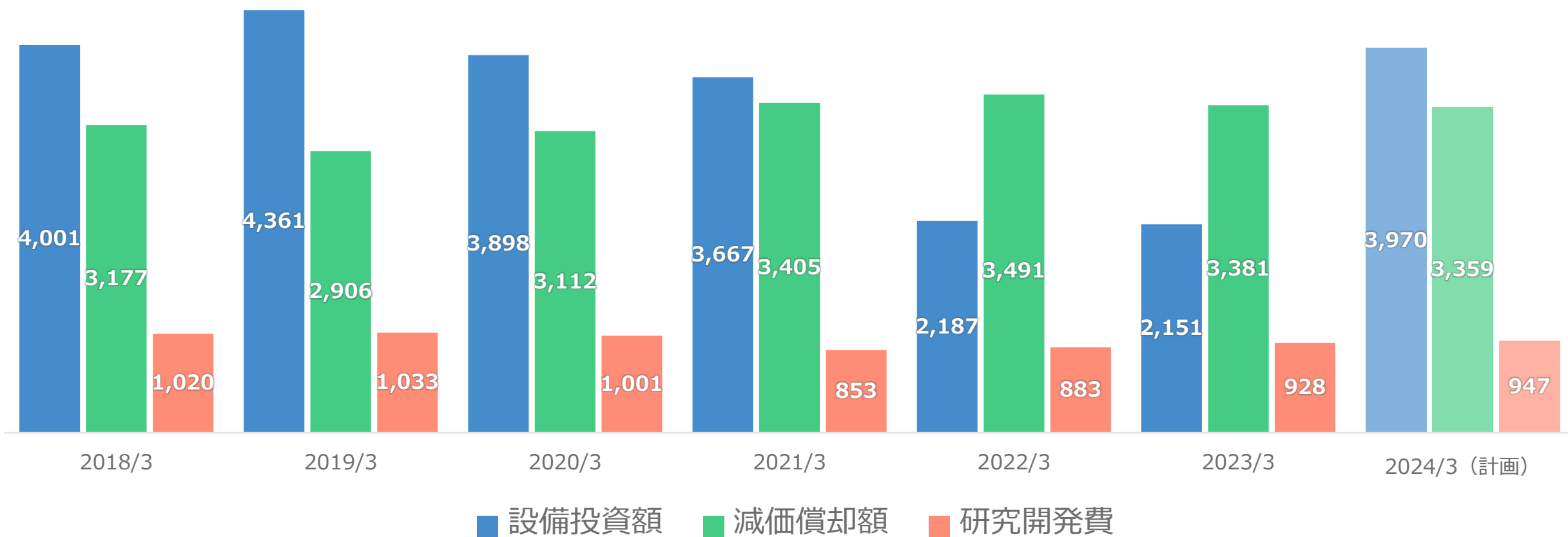
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(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。