

2021年3月期 決算説明資料

2021年5月13日



タイフホウホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

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

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

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

本社所在地	〒541-0056 大阪府中央区久太郎町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]  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		

- 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

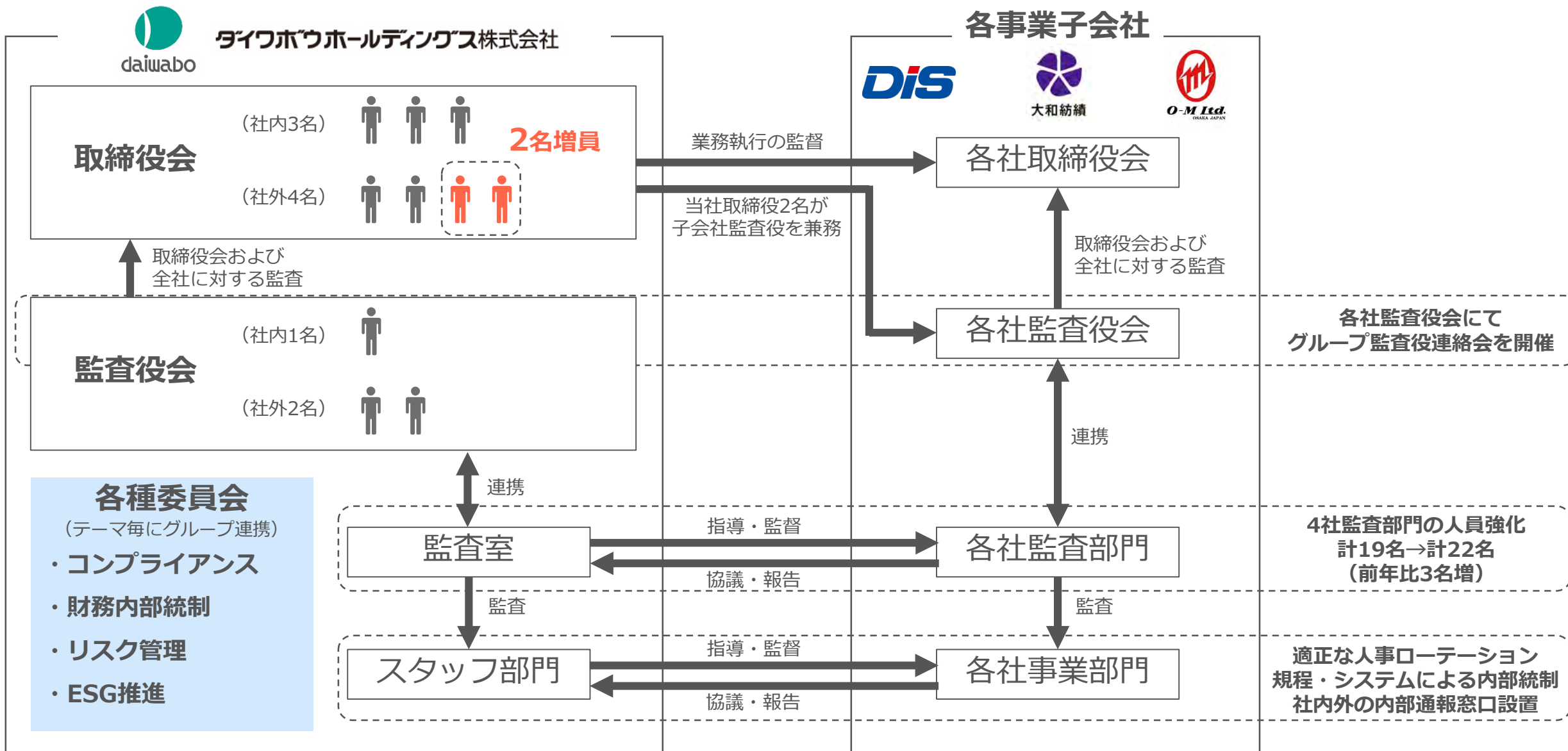
- 迅速な戦略決定
- 強力な業務執行の推進

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

グループ内部監査体制 (2021年6月定時株主総会後予定)



| 2021年3月期決算

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

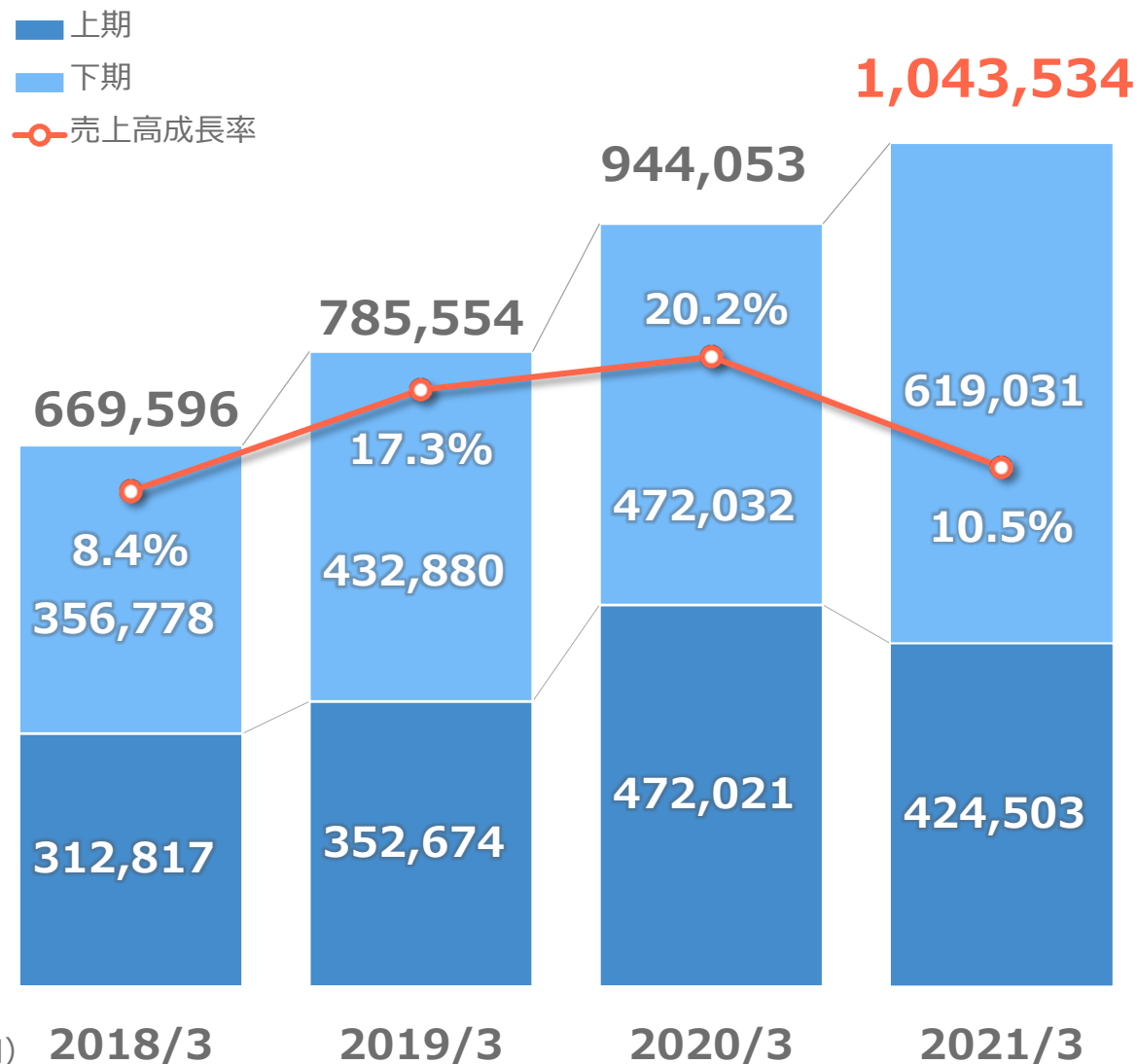
繊維事業

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

2021年3月期 売上高



前期比 + **10.5%**

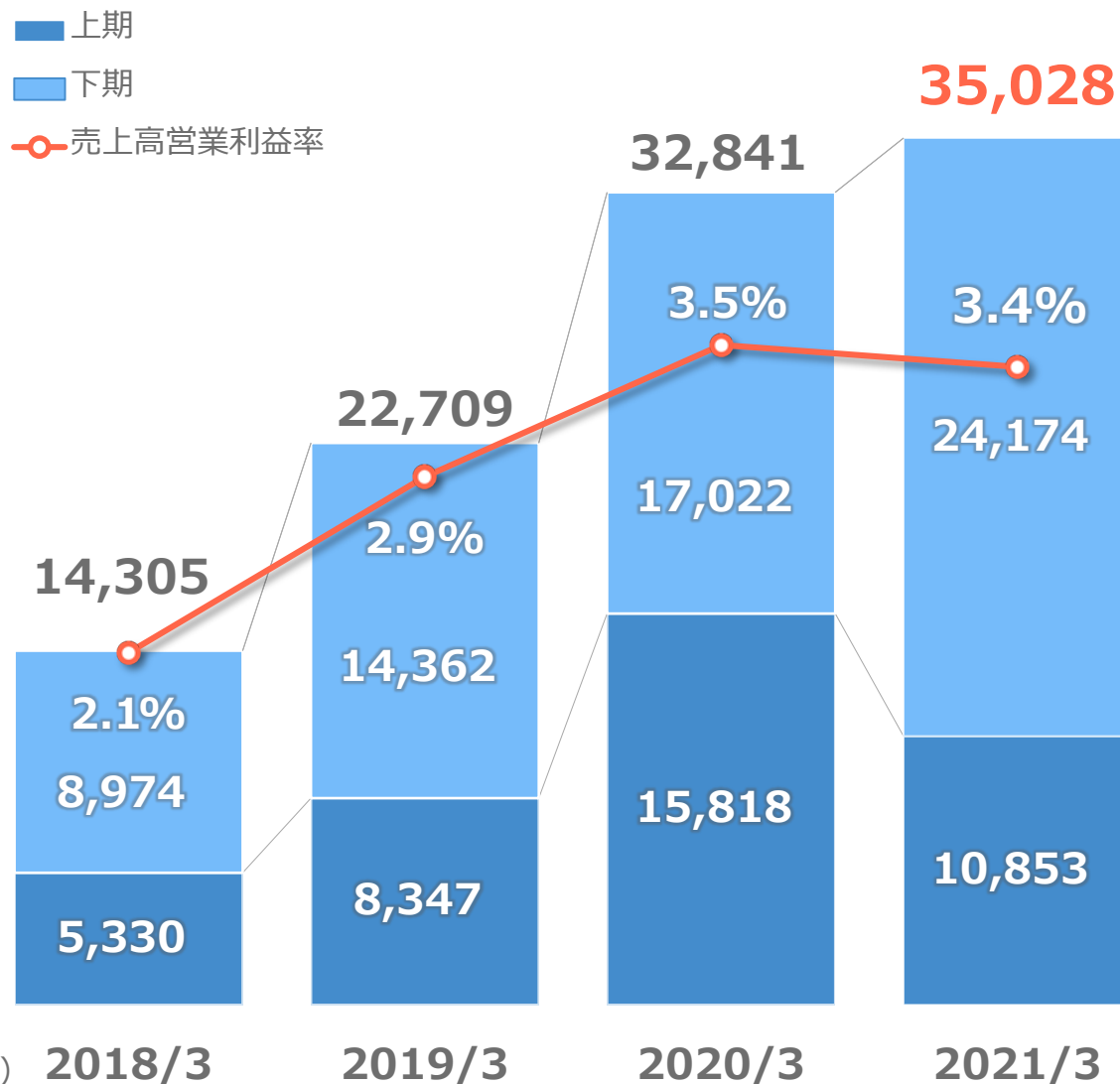
▶ 上期 Δ **10.1%** / 下期 + **31.1%**

▶ 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

2021年3月期 営業利益



前期比 +**6.7%**

▶ 上期 Δ **31.4%** / 下期 +**42.0%**

▶ 3カ年平均成長率 +**34.8%**

営業利益率 **3.4%**

5期連続で過去最高を更新

(百万円) 2018/3 2019/3 2020/3 2021/3

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%

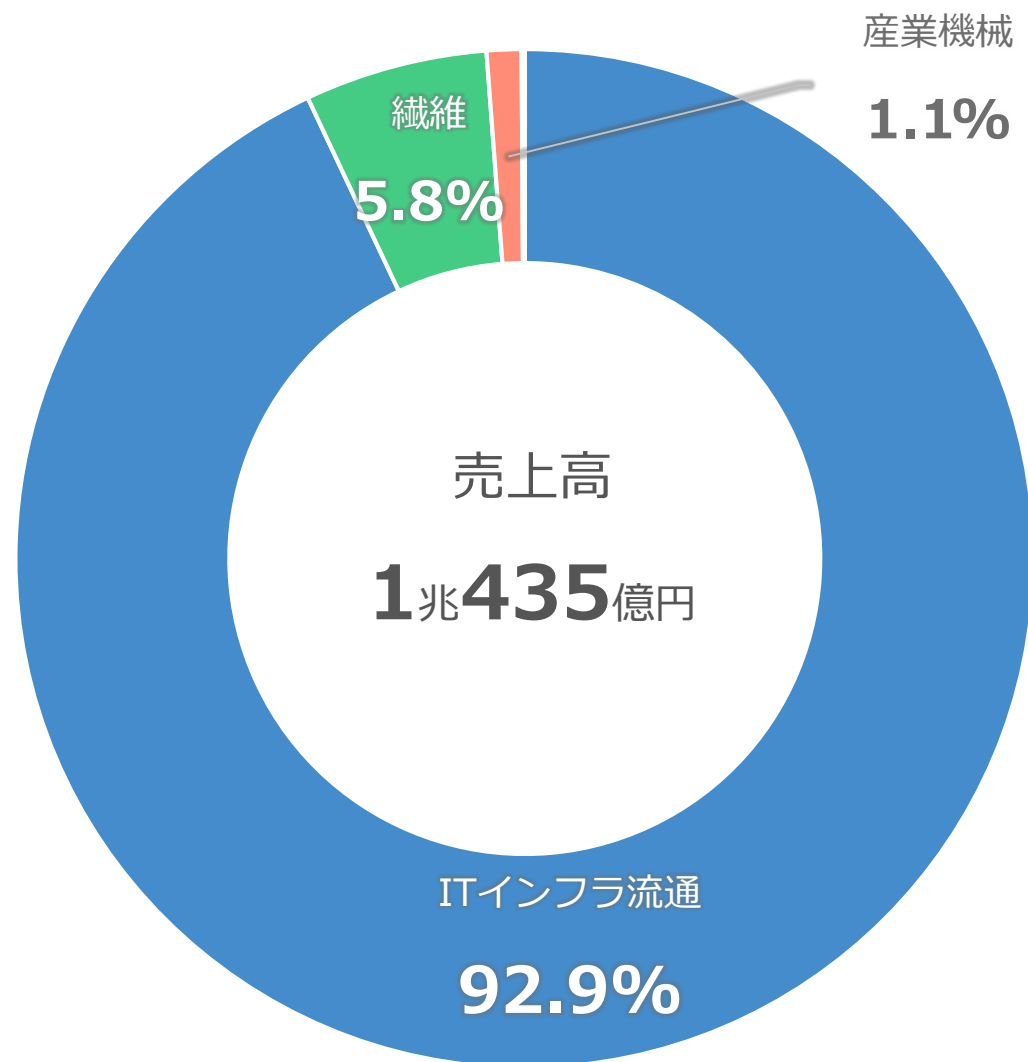
(百万円)	2020/3	2021/3	増減	主な増減理由
総資産	328,813	383,757	+54,943	売上債権の増加
純資産	104,741	129,322	+24,581	利益剰余金の増加
自己資本比率	31.6%	33.4%		
1株当たり 純資産 (円)	1,080.11	1,334.35		

(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

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(株)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



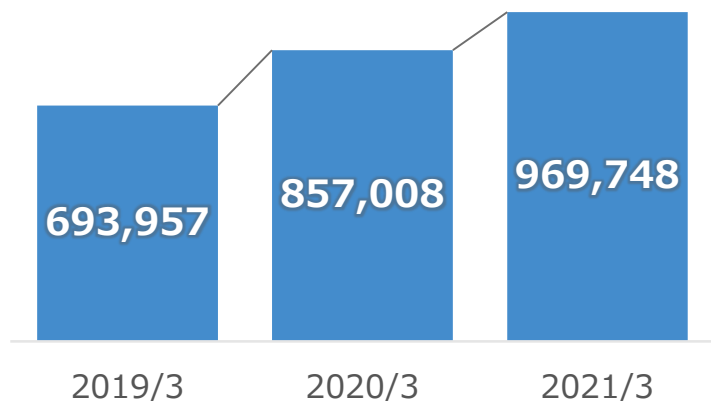
売上高構成割合

	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%

(百万円)

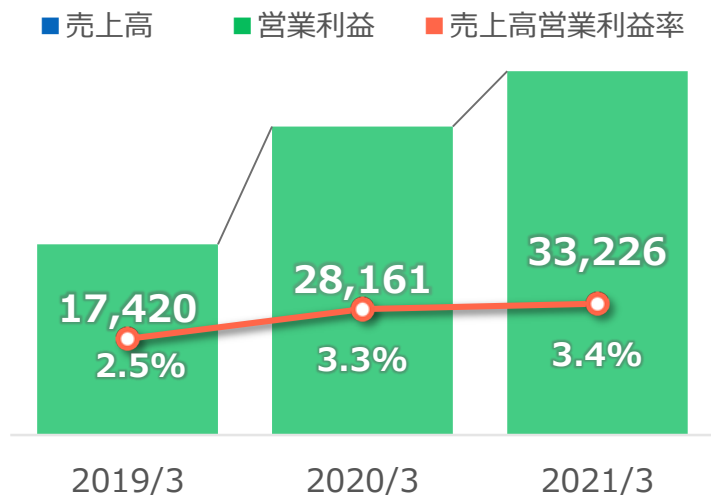


売上高 **969,748**百万円 (前期比+**13.2%**)

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

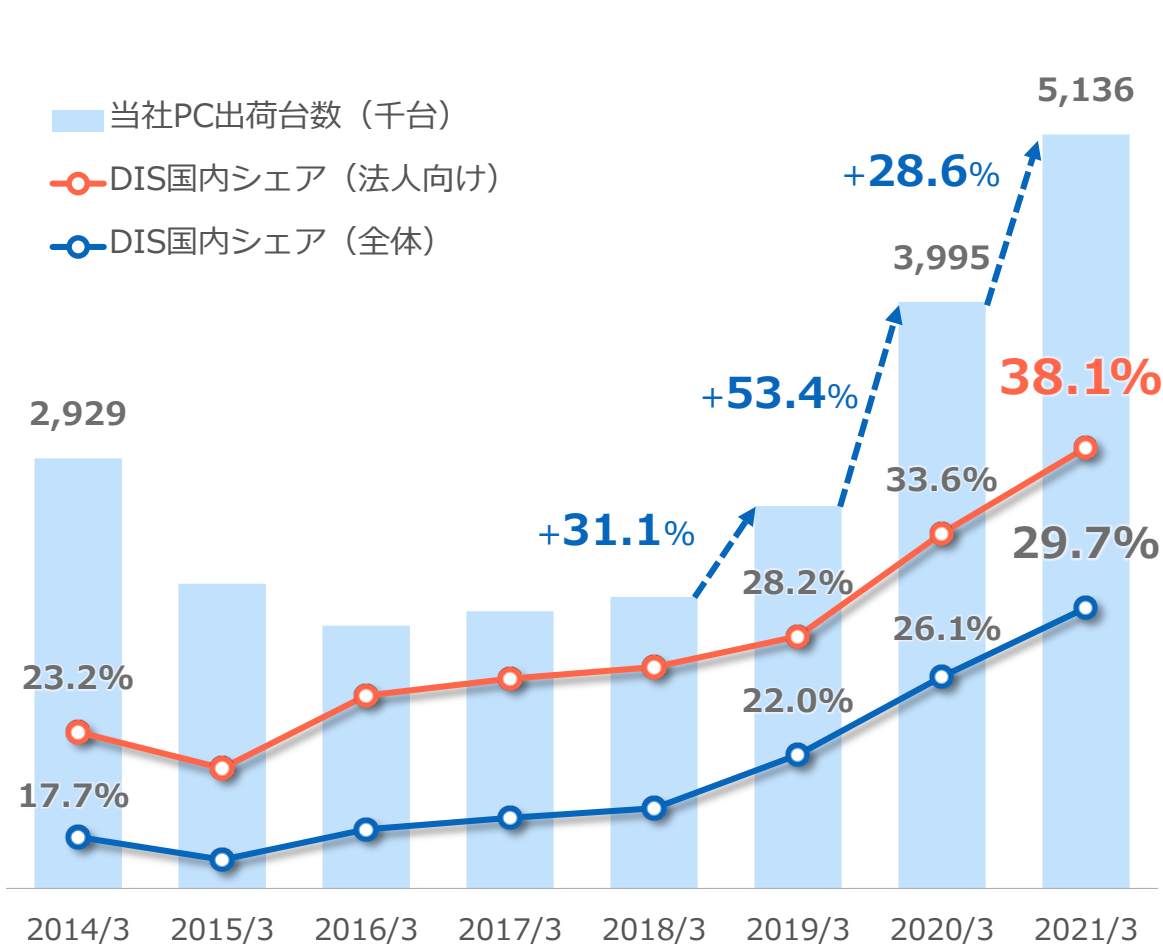
- コロナ禍で企業の設備投資が減少したものの、IT活用による業務効率化のニーズを捉え、ノートPC・周辺機器等のテレワーク関連商品の需要は増加
- クラウドサービスを中心にiKAZUCHI(雷)を通じたサブスクリプション型ビジネスの受注が拡大
- GIGAスクール構想に対しては商品調達とキittingサービス等の複合提案に注力し、PC・タブレット・ネットワーク機器等の需要を獲得したことで販売が拡大

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

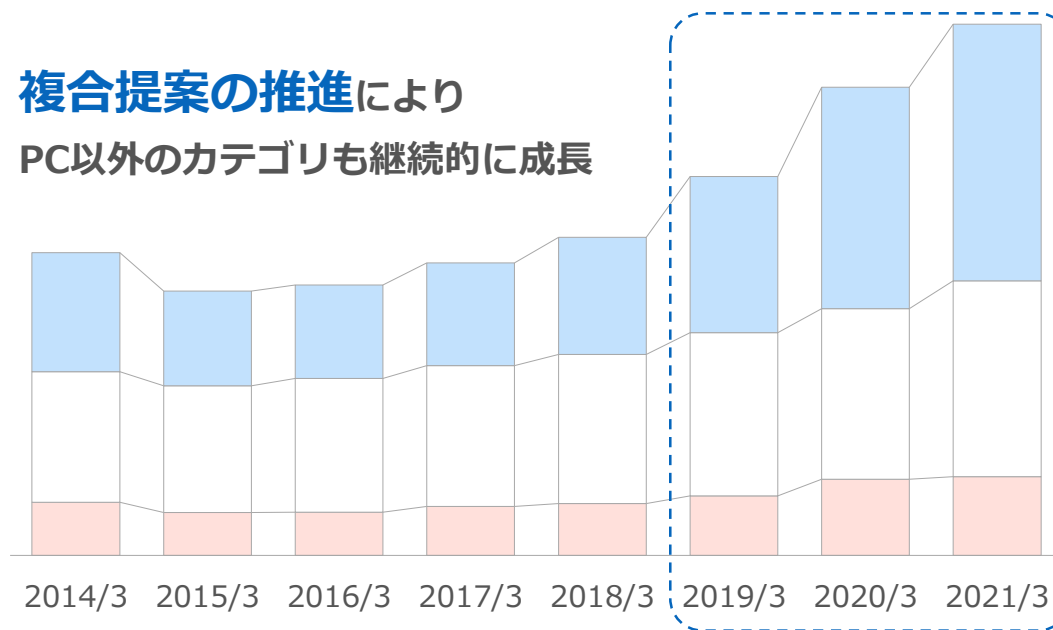
法人利用のPC **3台に1台以上**は当社が関与

<DISカテゴリ別売上高推移>



	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%

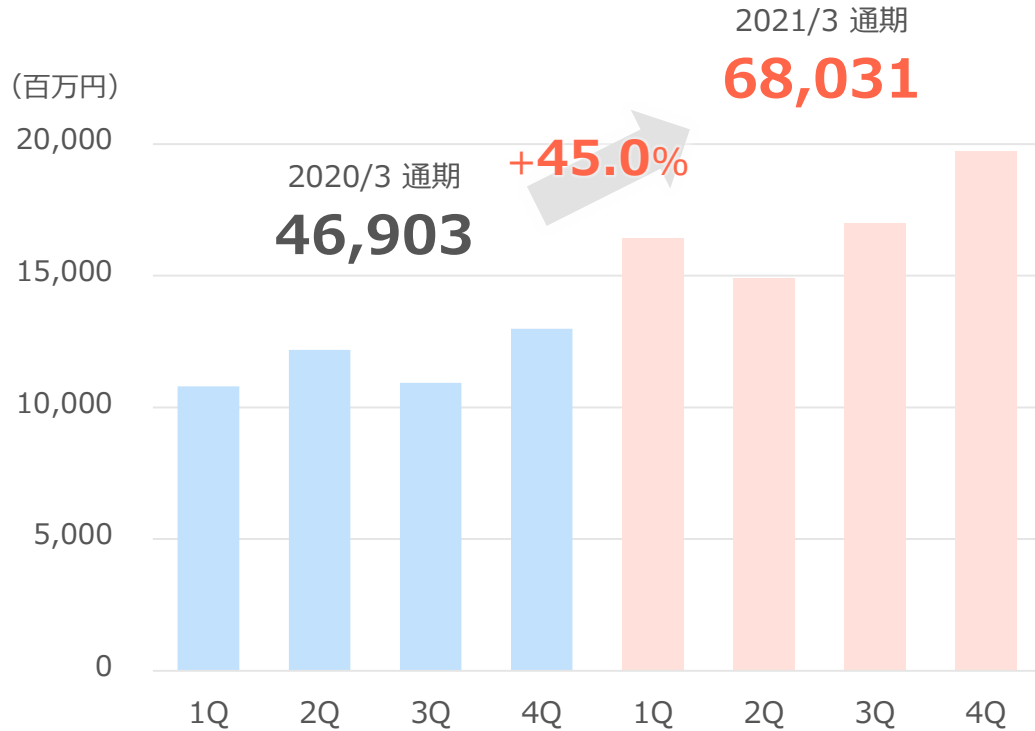
複合提案の推進により
PC以外のカテゴリも継続的に成長



※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)

*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)

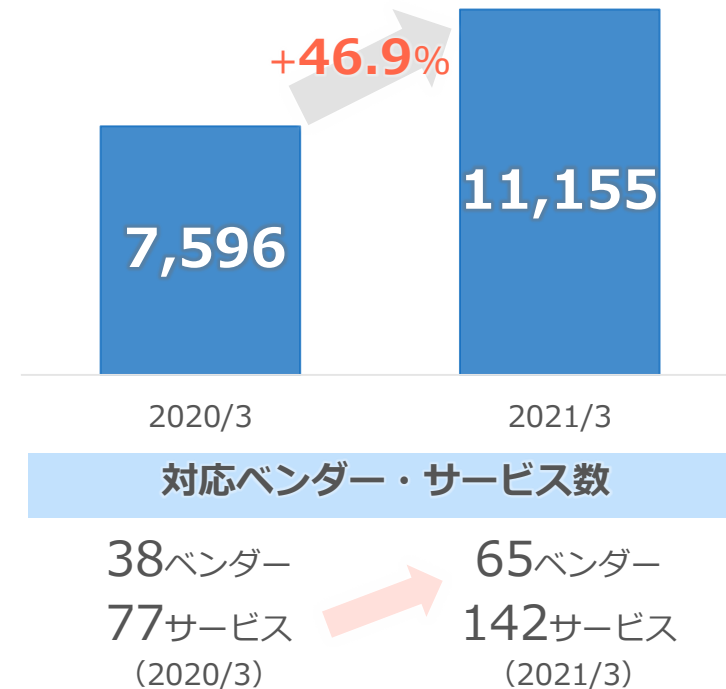


サブスクリプション

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

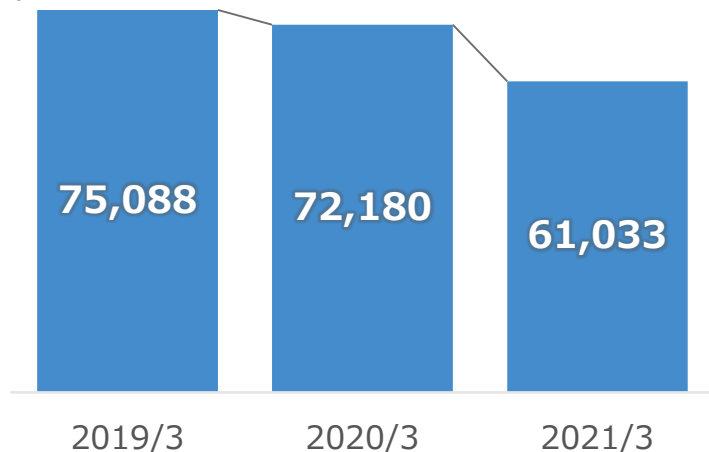
サブスクリプション管理ポータル「iKAZUCHI(雷)」を通じた販売パートナーへの売上高



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



(百万円)

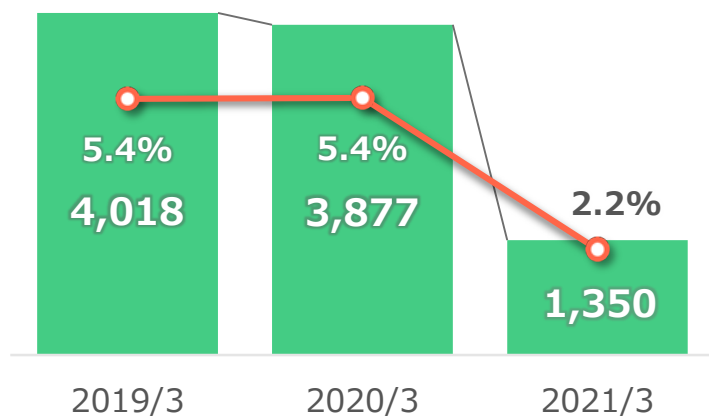


売上高 **61,033**百万円 (前期比△15.4%)

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

合織・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

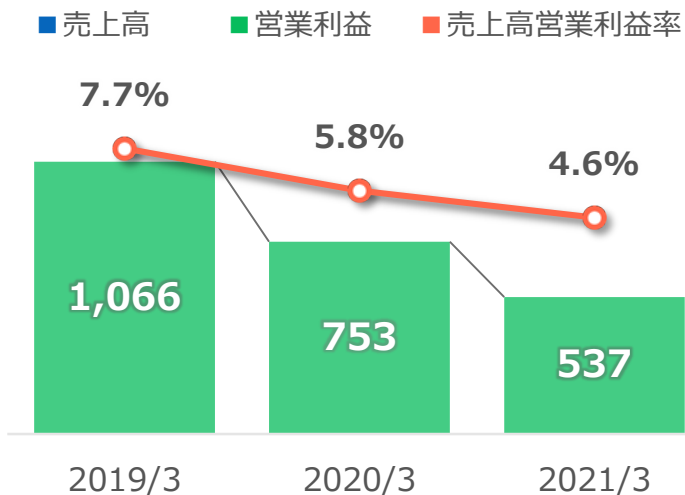
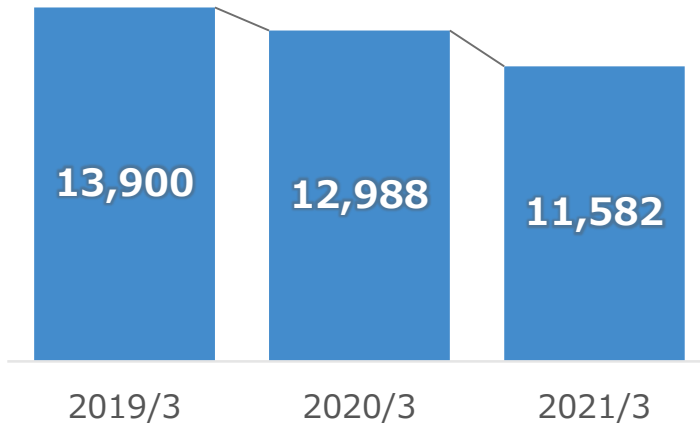
産業資材部門

■ 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

(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%**)

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

2021年3月期までの主な影響

ITインフラ 流通事業

- 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、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

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	純資産合計	104,741	129,322	+24,581
その他	3,016	2,689	△327	負債純資産合計	328,813	383,757	+54,943
投資その他の資産	9,601	10,426	+824				
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

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）

| 2022年3月期 通期業績見通し

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

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%	

<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



※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

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）

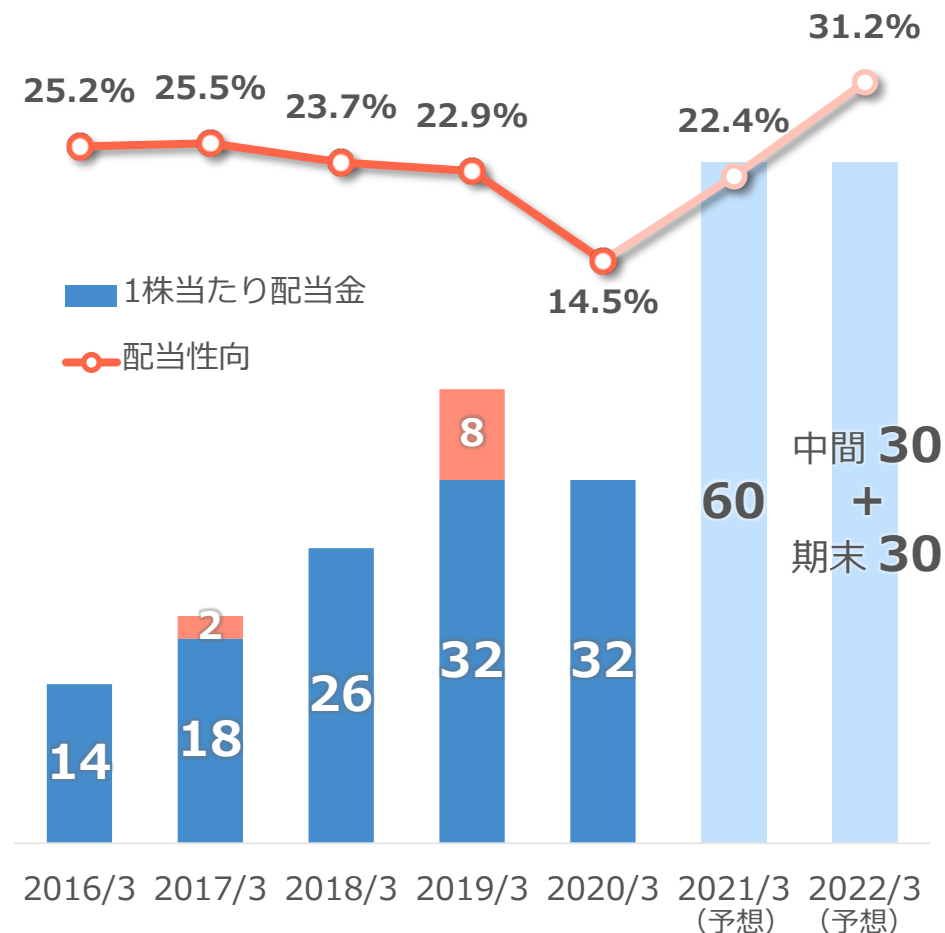
4 自己株式取得

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

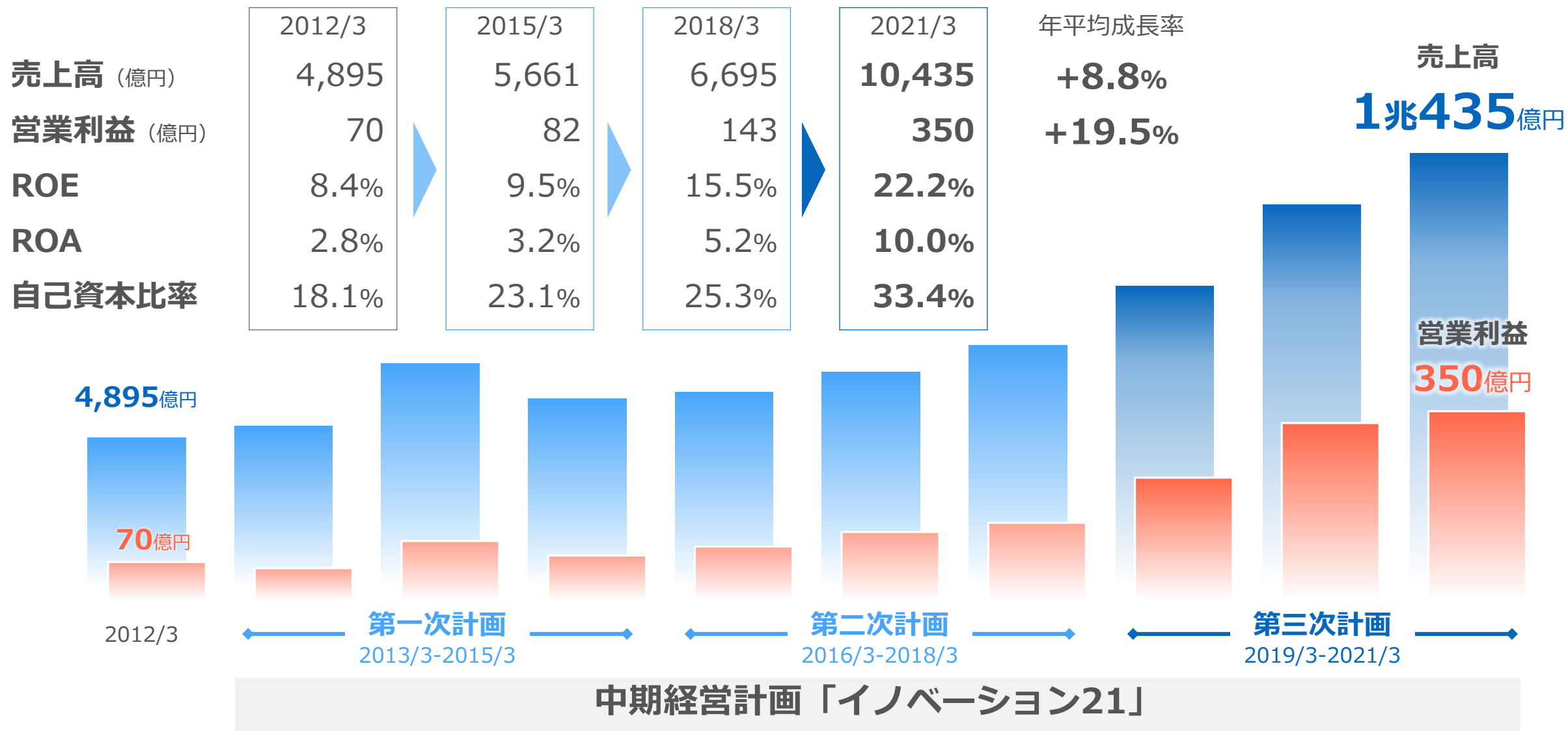
取得期間 2021/5/14～2021/8/31



※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

| 中期経営計画

前中期経営計画の振り返り



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

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

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

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

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

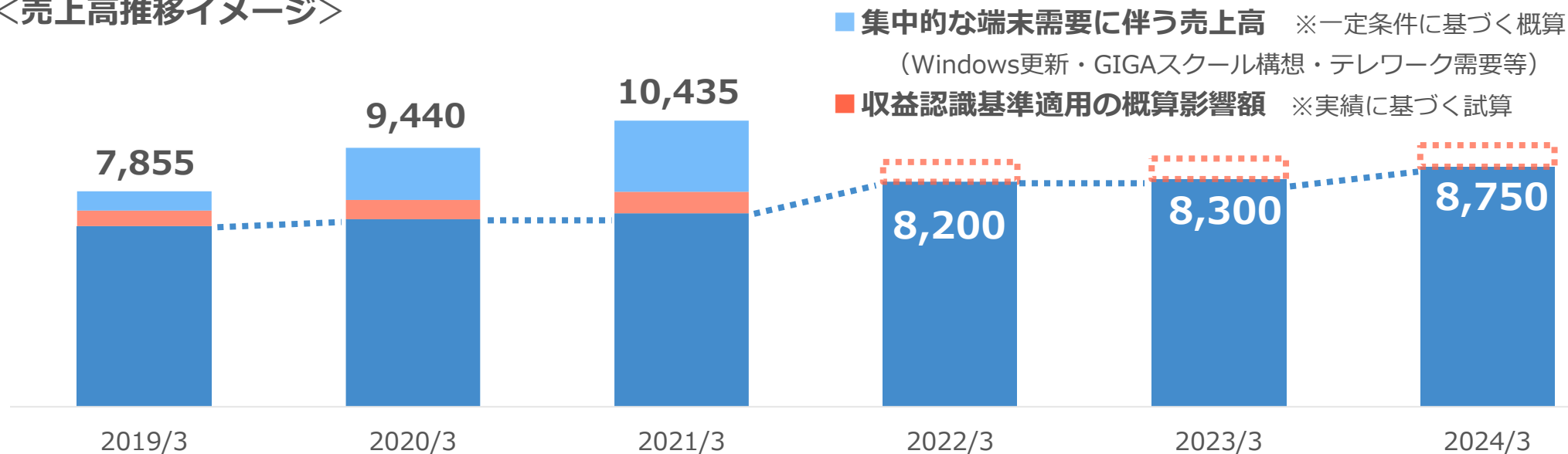
■ コーポレートガバナンスの実効性強化

- コンプライアンスの徹底
- 業務プロセスの内部統制強化

(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>



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

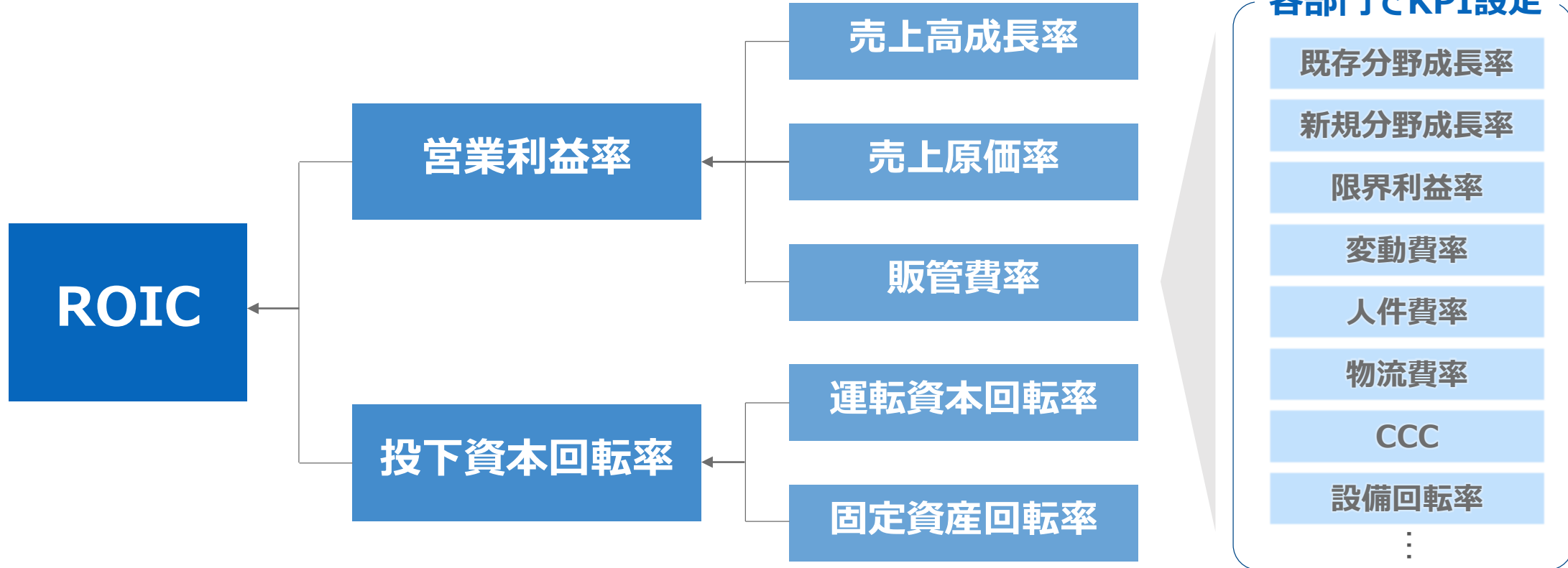
7.0%

(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)

<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

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

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強靱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

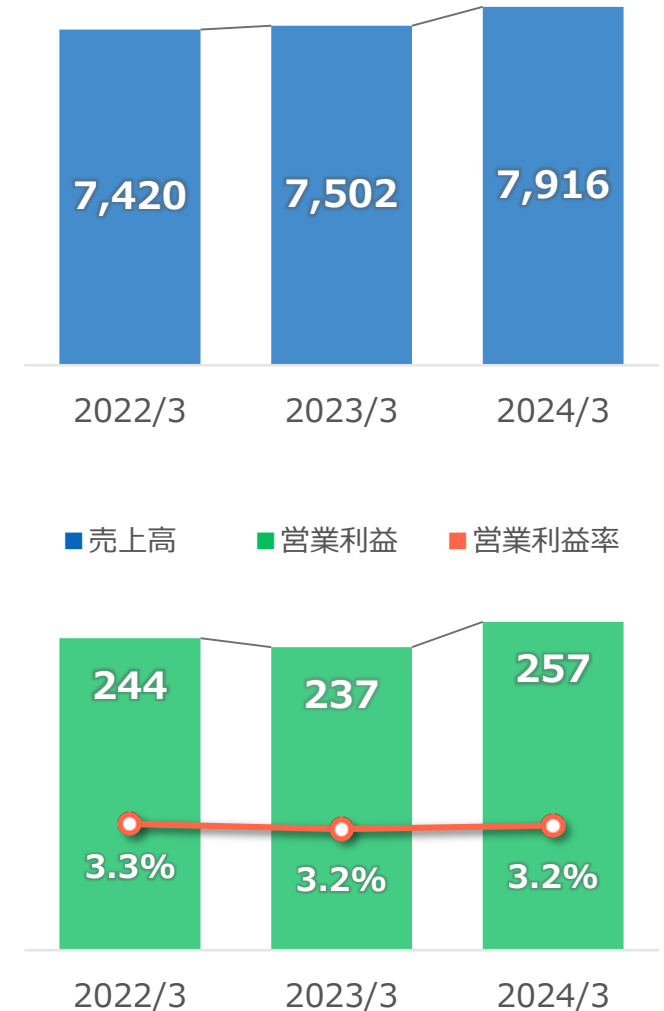
クラウドディストリビューターとしてのブランディング

- 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





文教ビジネスにおけるDISの強み

地域密着の営業体制

- 全国各地の文教販売パートナーとの協業体制
- 新製品・サービス等を検証し、いち早く情報提供

全国の教育市場をカバー

独立系マルチベンダー

- 特定のメーカー・OSに偏重しない調達力と豊富な在庫
- 周辺機器・ソフトウェア等を組み合わせた複合提案

ユーザーに最適な提案

ワンストップサービス

- キットティング
- 設置・設定
- 延長保証
- 修理
- データリカバリ
- 教員向け研修

導入から運用まで支援

協業メーカーおよび文教販売パートナーとの連携

文教専門チームによるICT活用事例・ノウハウの蓄積

「GIGAスクール構想」

におけるDIS販売実績
(2021年3月期)

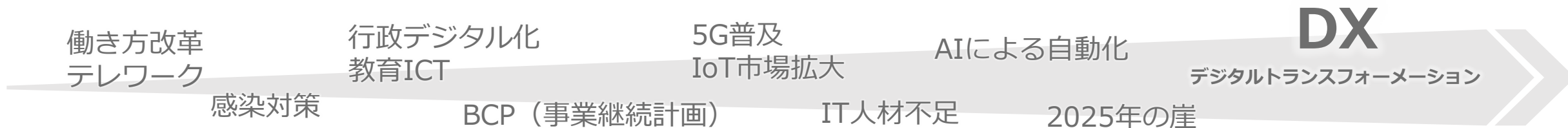
売上高 **2,000**億円以上

自治体等数 約**1,400**自治体等



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)



ITインフラを取り巻く環境の変化

顧客ニーズの多様化・高度化

オンプレミス環境

- 業務や規模の要件に合わせて自由にカスタマイズ
- 社内ネットワークの細かいセキュリティ要件を満たせる

機密性の高いデータの管理に適する



+

ハイブリッドクラウド環境



クラウド環境

- 運用開始までの期間が短くシステムの拡張も柔軟に対応
- 導入コスト・保守管理コストが大幅に削減できる

コスト削減と運用の手軽さに優位性がある

HCI製品等のラインナップ拡充

業務効率化・TCO削減を実現するシンプルなインフラを提供



マルチクラウドプラットフォーム

複数のクラウドからニーズに合った最適な組み合わせを提案

オンプレミスとクラウドの利点を組み合わせた“ハイブリッド”な提案を推進

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

統合されたノウハウ

コラボレーション	クラウドサービス	ネットワーク構築
インフラ設計・施工	システム開発	保守・運用サポート
物流サービス	技術サポート	構成・案件支援
設定・障害対応キッティング	コールセンター	コンテンツ作成
テクニカル分野	ソリューション分野	サービス分野

- ＞ 技術支援
- ＞ コールセンター運営
- ＞ 営業同行



グループ再編による新たなマーケットへの挑戦

それぞれの事業で蓄積された知識・技術・ノウハウ

ディストリビューション事業を軸に戦略立案

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



申込

プロビジョニング

DIS

販売パートナー向け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

マルチクラウド対応の有資格の専任部隊が

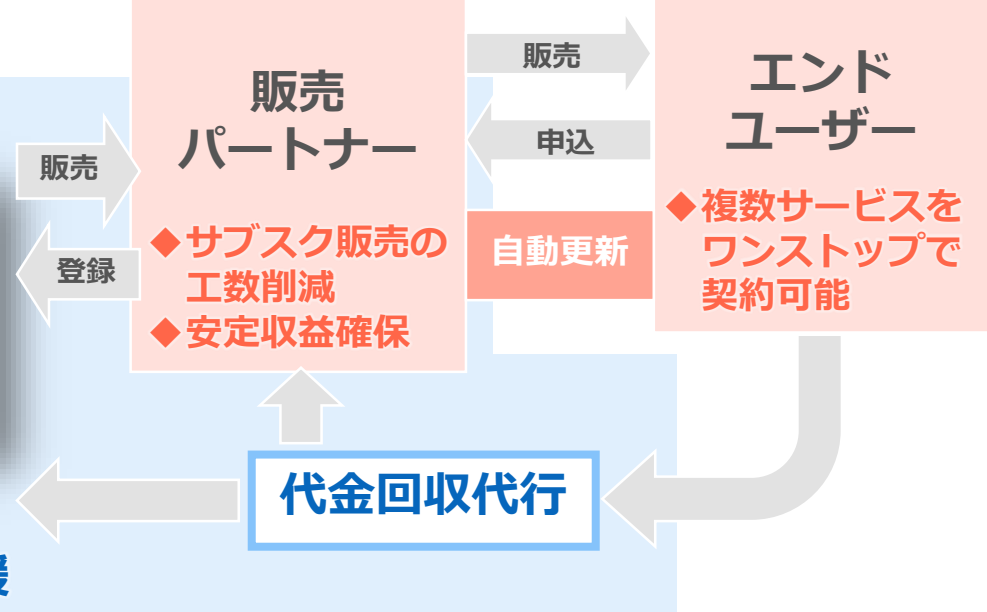
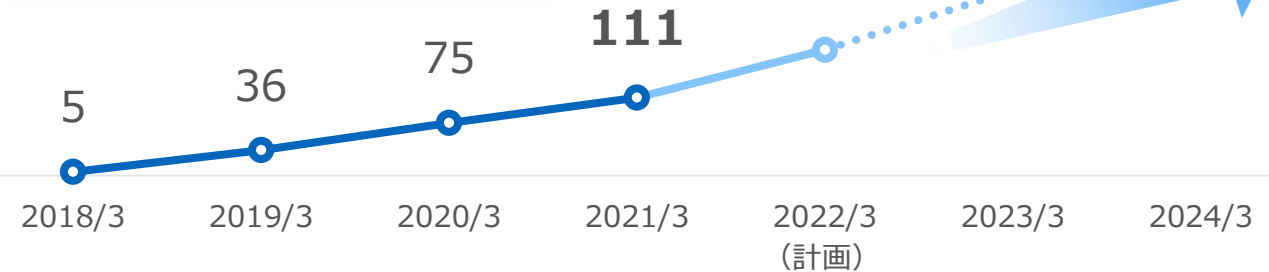
全国の販売パートナーのサブスクビジネスを支援



iKAZUCHI(雷)取扱高 (億円)

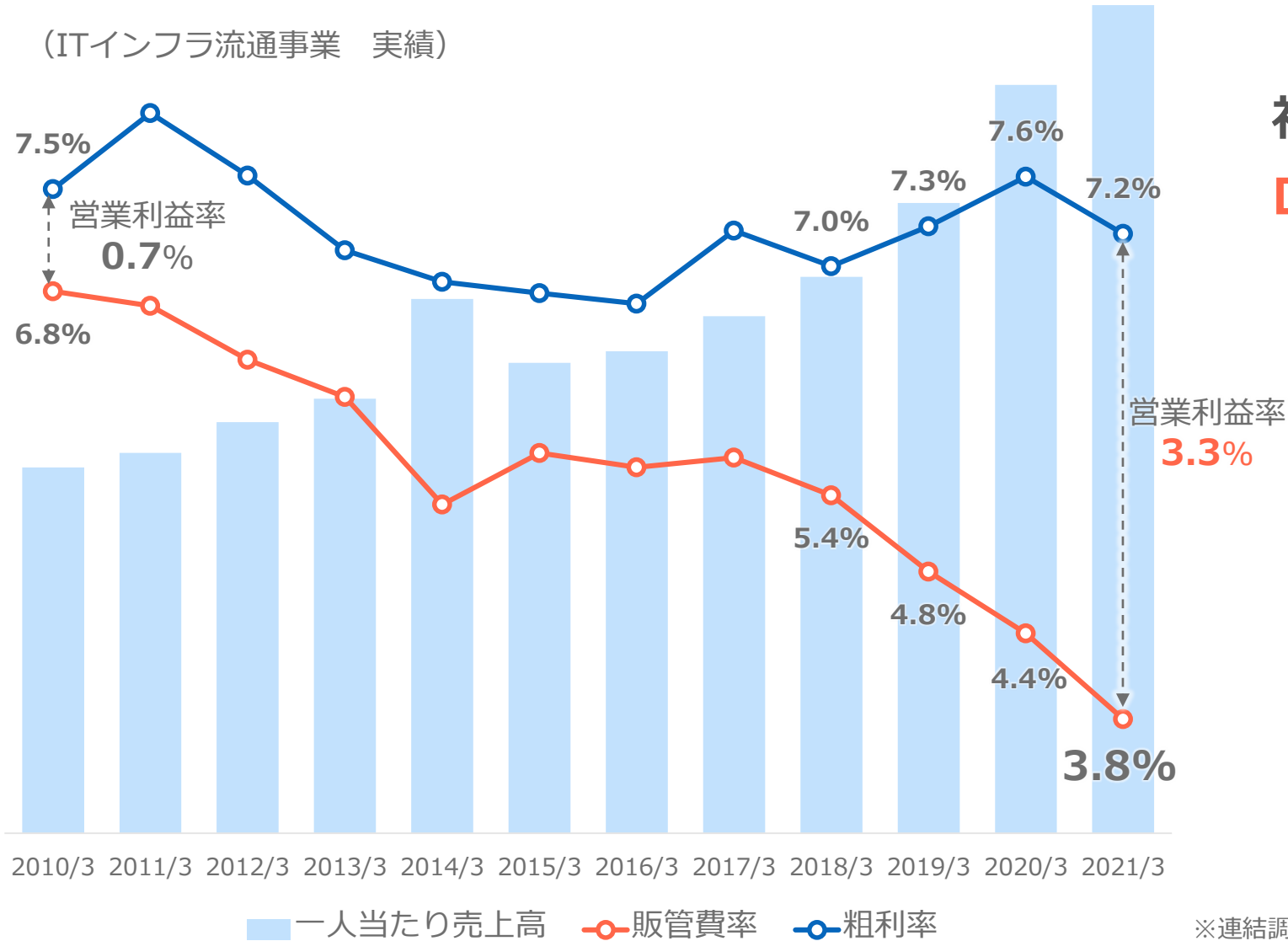
次期3カ年で**2.5倍以上**の成長を目指す

3カ年で+**100億円以上**の成長



ローコストオペレーション

(ITインフラ流通事業 実績)



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

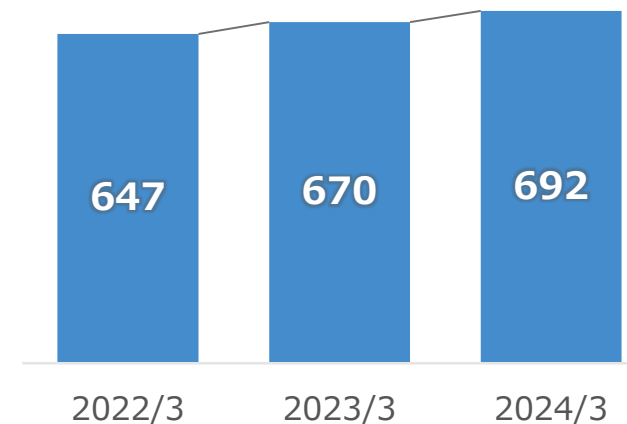
※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

(億円)

セグメント別計画

ESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革

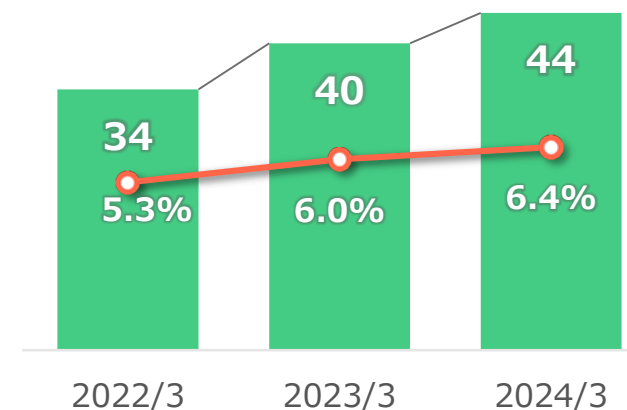
- コンプライアンス推進・内部統制強化による不正再発防止
- CO₂排出量削減および定期的な環境監査の実施
- 生分解性・バイオマス・リサイクル等の環境配慮型の製品展開
- 労働環境改善・人材教育・IT活用による業務効率化



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

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



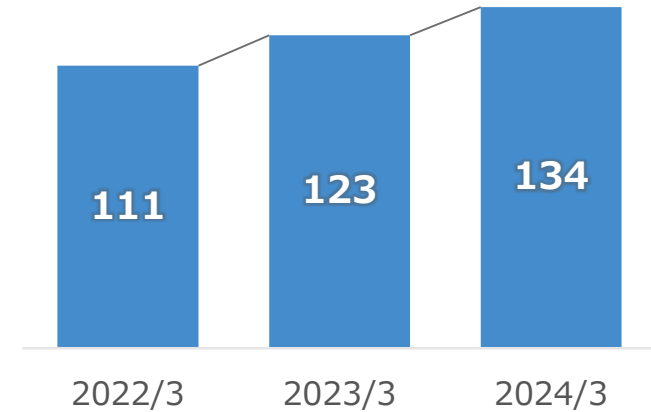
投下資金効率を意識した事業活動

- 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

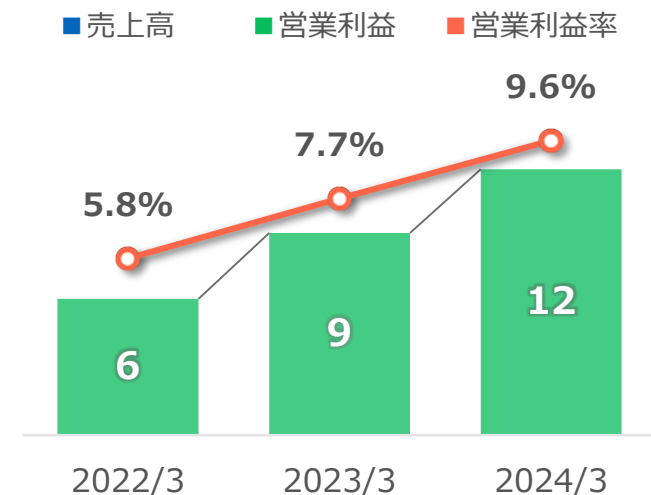
工作機械における潜在市場への事業拡大

- 「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



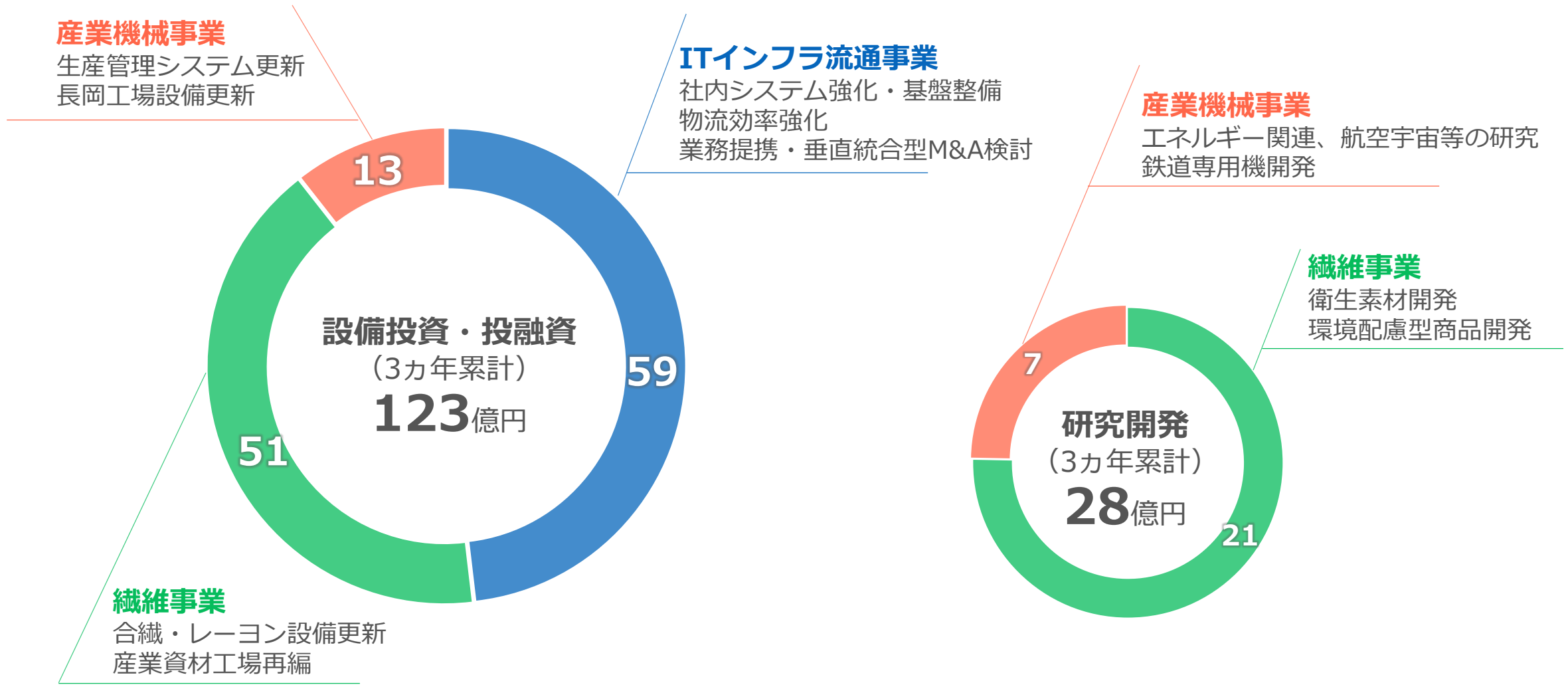
自動機械における包装機自動化需要の取り込み

- 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



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

社会に役立つ

人と人、人と地球、未来へとつなげる

ビジネスに結び付ける

守りのESG

＜事業リスクの低減＞

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

攻めのESG

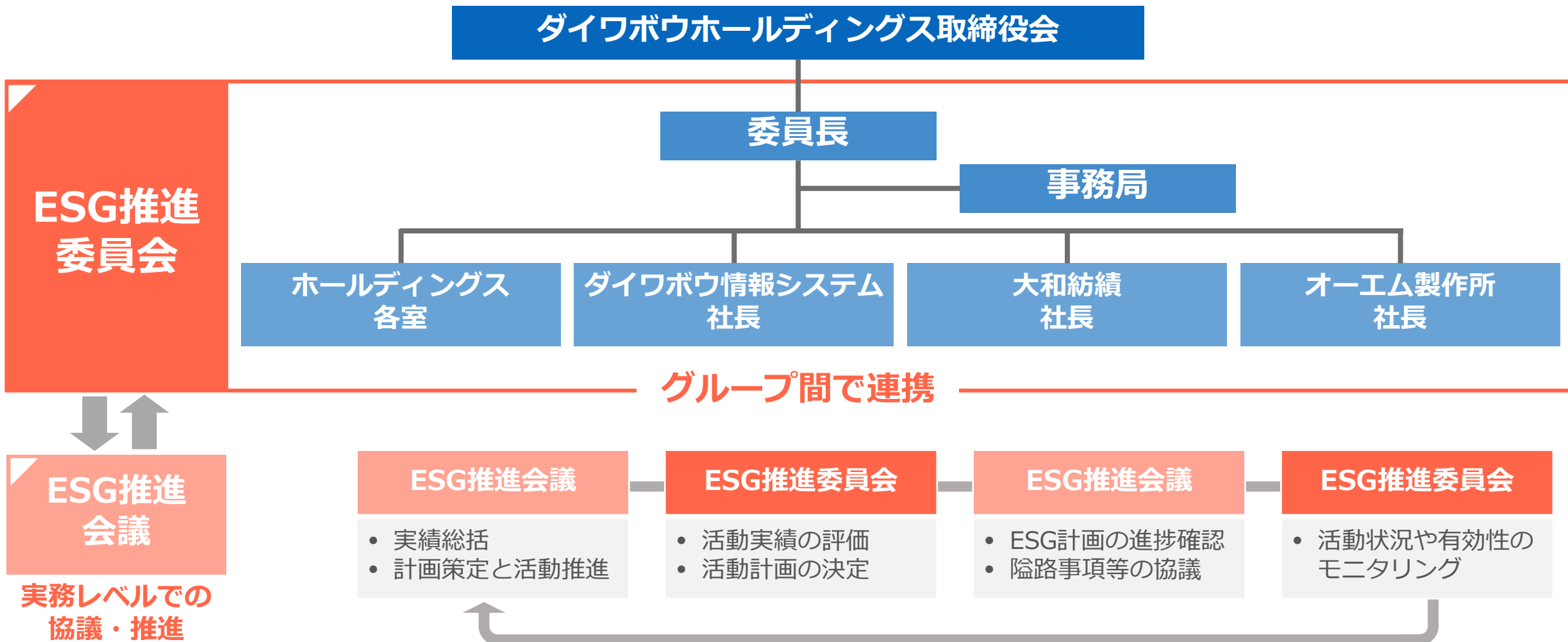
＜事業機会の増大＞

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

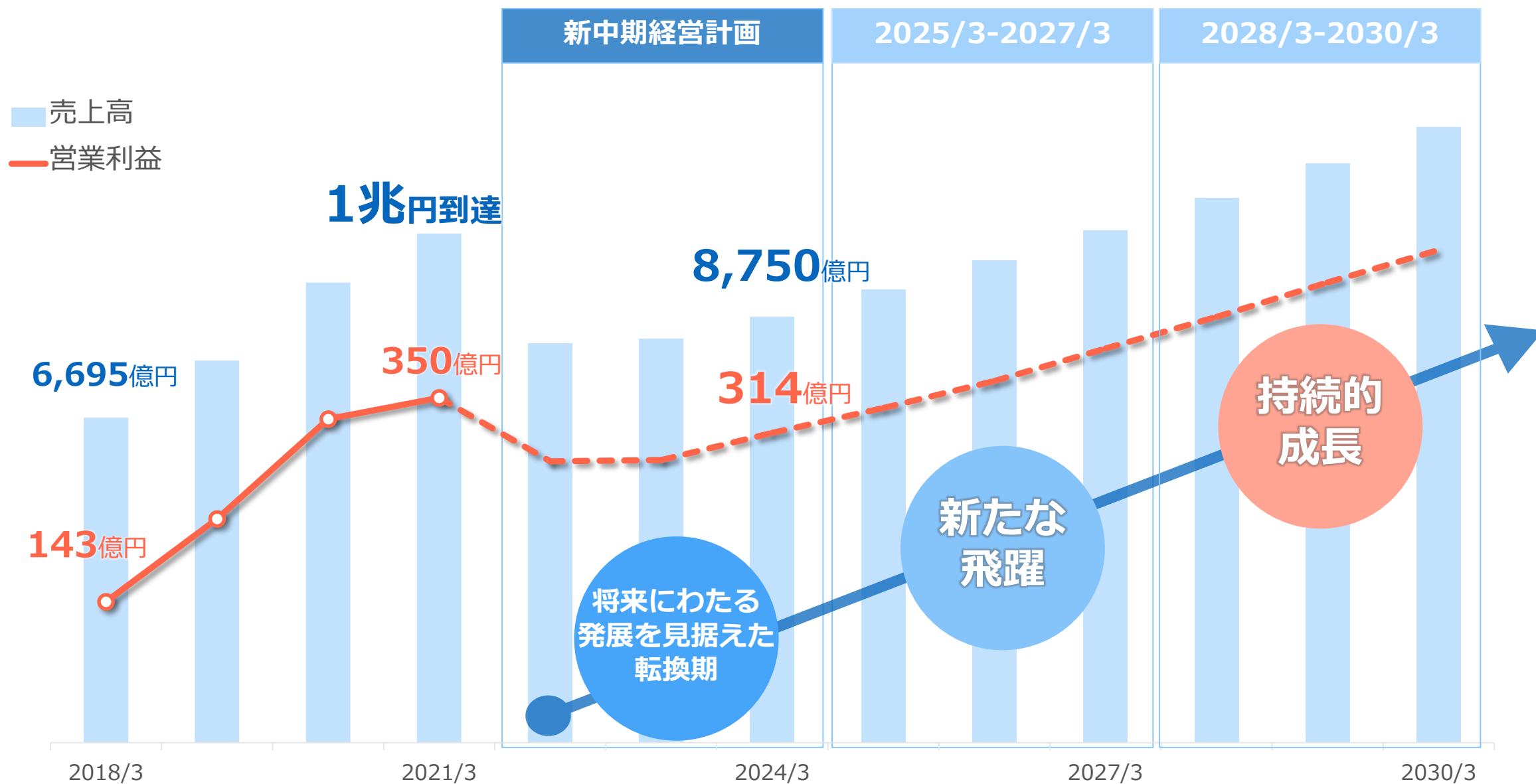


当社グループにおいて重点テーマとして掲げる社会課題

グループが一丸となってESGを推進する体制を構築



中長期的な成長イメージ



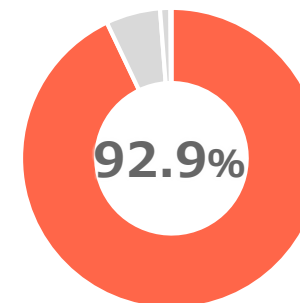
参考資料

- 事業概要
- 業績推移グラフ

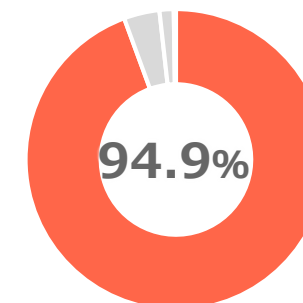
ITインフラ 流通事業

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1,200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

5.8%

3.9%

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

1.1%

1.5%

(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

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

DIS単体
売上高推移

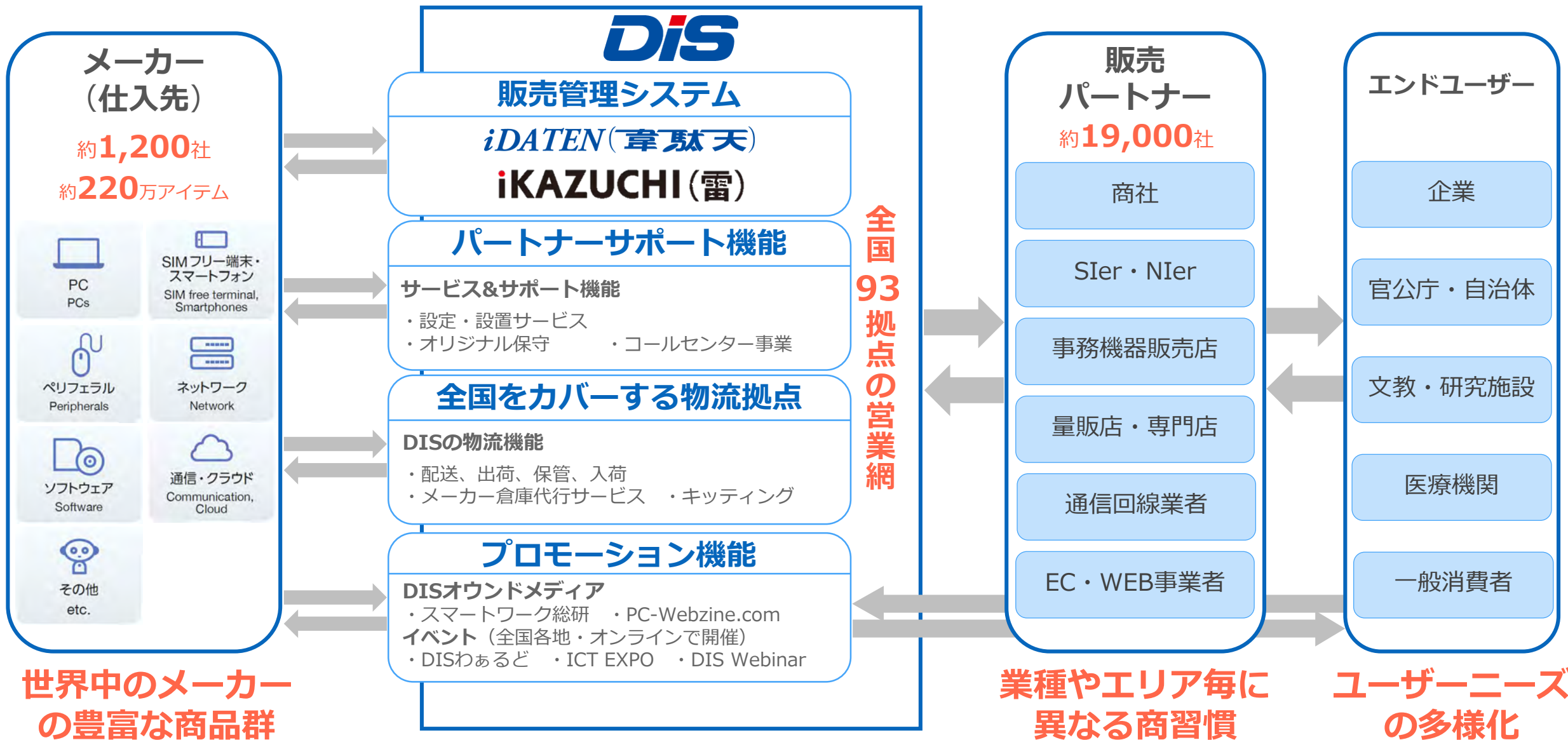
2014/3
5,000億円突破

2019/3
6,000億円突破

2020/3
8,000億円突破

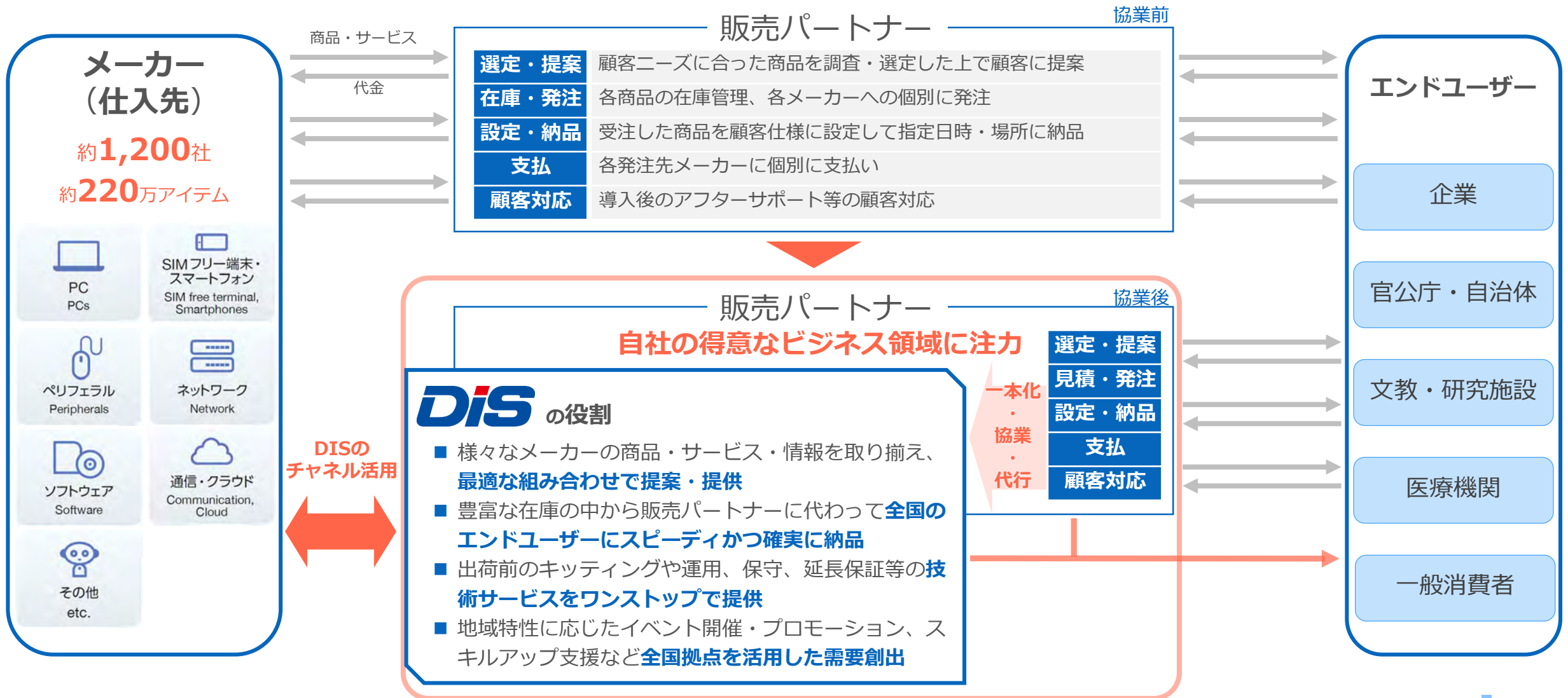
2021/3
9,000億円突破

ITインフラ流通事業の事業構造



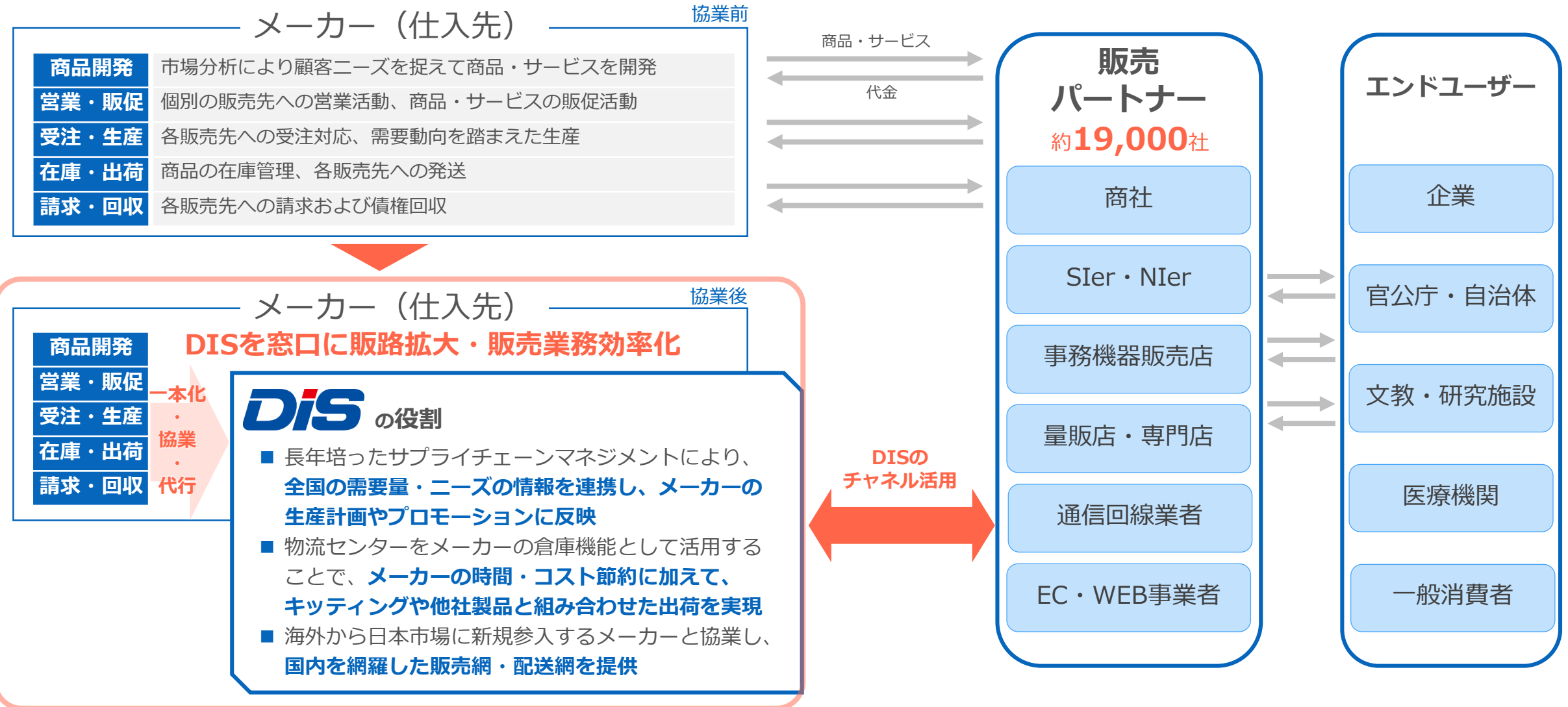
ディストリビューターの付加価値

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25万台（2020/3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



合繊・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加工した不織布製品・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**7,400**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

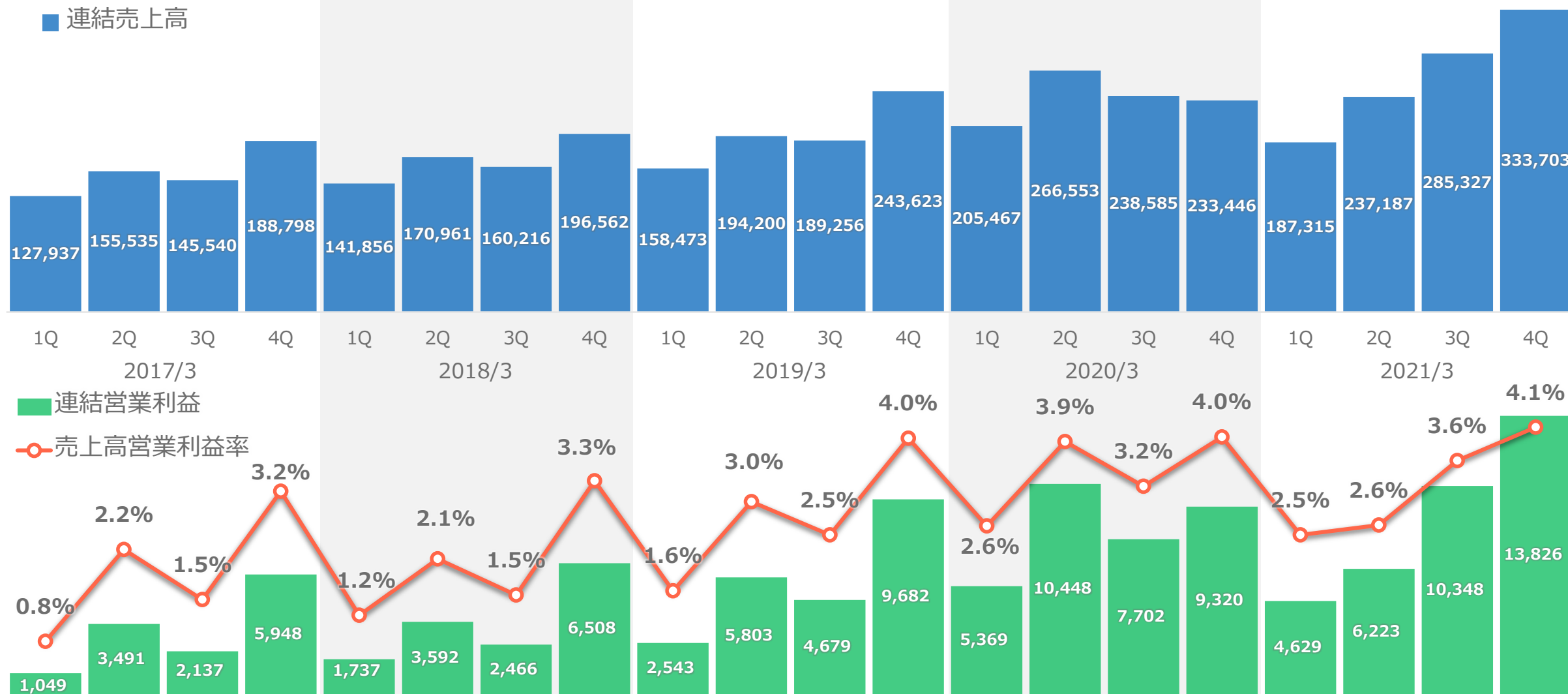
自動機械



- 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

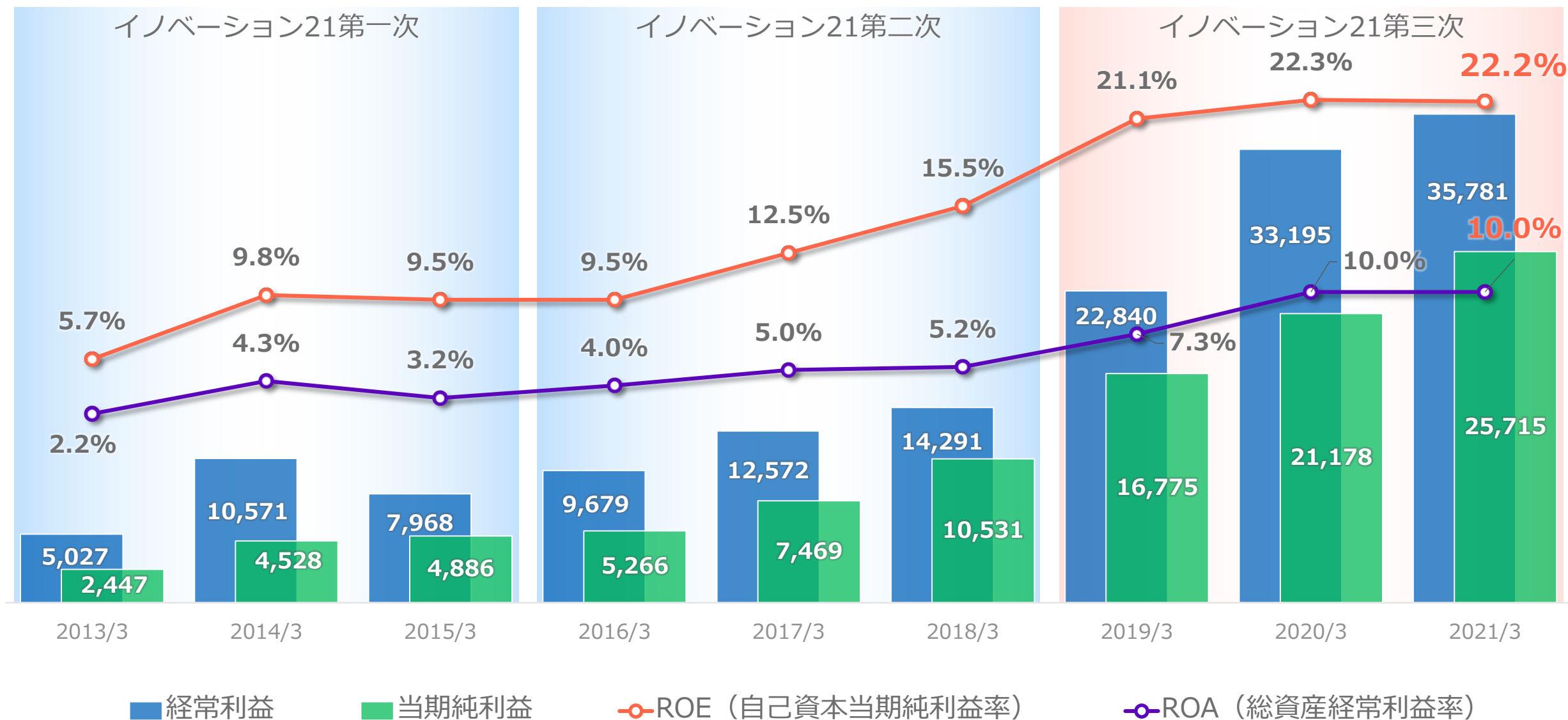
四半期別業績

(百万円)



連結経常利益・連結当期純利益

(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。