

2026年3月期 決算説明資料

2026年5月13日



daiwabo

ダイワボウホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

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

ダイワボウホールディングスの西村です。
本日はお集まりいただきありがとうございます。
それでは2026年3月期の決算についてご説明申し上げます。

1. 2026年3月期決算	_P 2
2. 2027年3月期 通期業績予想	_P20
3. 株主還元	_P28
4. 中期経営計画の進捗状況 (2025/3~2027/3)	_P30
5. 中長期ビジョン『2030 VISION』	_P35
6. 新商号について	_P38
【参考資料】	_P41
▶ 株主及び投資家の皆様との面談実施状況	
▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について	
▶ 事業概要	
▶ 中期経営計画概要 (2025/3~2027/3)	
▶ 業績推移グラフ	

アジェンダはご覧の通りです。

| 2026年3月期決算

まずは3月期決算についてご報告いたします。

連結決算ハイライト



2026年3月期 (2025年4月1日~2026年3月31日)

中期経営計画の基本方針の一つである“過去最高”へのチャレンジをクリア
経営基盤を強化し、中長期ビジョン『2030 VISION』実現に向けて順調に進捗

2期連続過去最高

連結売上高

1兆3,508億円

前期比 +18.8%

5期ぶりに過去最高を更新

連結営業利益

441億円

前期比 +26.6%

520億円目標を突破

iKAZUCHI(雷)取扱高

545億円

前期比 +34.6%

前期実績からさらに上昇

ROE

19.9%

中計期間目標 14%以上

「稼ぐ力」を着実に強化

ROIC

16.9%

中計期間目標 12%以上

2期連続過去最高

EPS

362.07円

前期比 +90.7円

現中期経営計画の基本方針の一つとして、“過去最高へのチャレンジ”を掲げましたが、売上・利益共に大幅に伸長し、過去最高を達成いたしました。経営基盤を強化し、更なる成長に向けて主要なKPIも順調に推移しております。各項目の詳細は、後程ご説明いたします。

2026年3月期 総括

HDグループ

- 特需により運転資本が増加する中でも資本効率への意識を高め、ROE・ROICともに目標水準をクリア
- 期末配当を5円増配し通期配当金105円、自己株式取得約80億円と約787万株消却を実行
- 事業領域拡大への第一歩としてBCC(株)との資本業務提携を締結

ITインフラ 流通事業

- 販売パートナーとの強固な協業体制を背景に、Windows10 EOSおよびGIGAスクール第2期に伴う全国的なPC更新需要を着実に獲得
- PC需要を追い風に、iKAZUCHI(雷)を軸に展開するクラウドビジネスは収益基盤の確立に向けて高成長を継続
- コーポレート市場に加えコンシューマ市場も伸長、全市場で前期を上回る

産業機械事業

- 主力の航空機業界を中心に国内受注が大幅に増加
- 昨年発生したランサムウェア被害の影響が残る中でも増収増益を達成

セグメント別のハイライトです。

グループとしては、特需に伴った運転資本の増加がありましたが、資本効率に留意しながら、引き続き株主還元策も実施しました。また『2030 VISION』の実現に向けて、昨年11月に事業領域拡大の第一歩となる資本業務提携を締結しました。

ITインフラ流通事業では販売パートナーとの強固な協業体制を背景に、Windows10 EOSおよびGIGAスクール第2期に伴う全国的なPC需要を着実に獲得しました。

また、iKAZUCHIを軸に展開するクラウドビジネスは、新たな収益基盤として、高成長を続けております。

コーポレート市場に加え、コンシューマ市場も伸長し、全市場で前期を上回りました。

産業機械事業では主力の航空機業界を中心に国内受注が回復し大幅に受注金額が増えました。

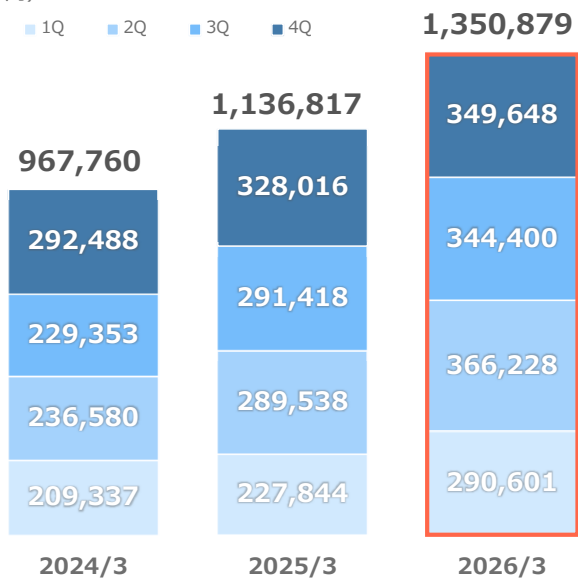
特に上期においては、昨年発生したランサムウェア被害の影響が残りつつも、大型機の納品やサービス売上増加に伴い、増収増益を達成しております。

2026年3月期 連結売上高



(百万円)

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



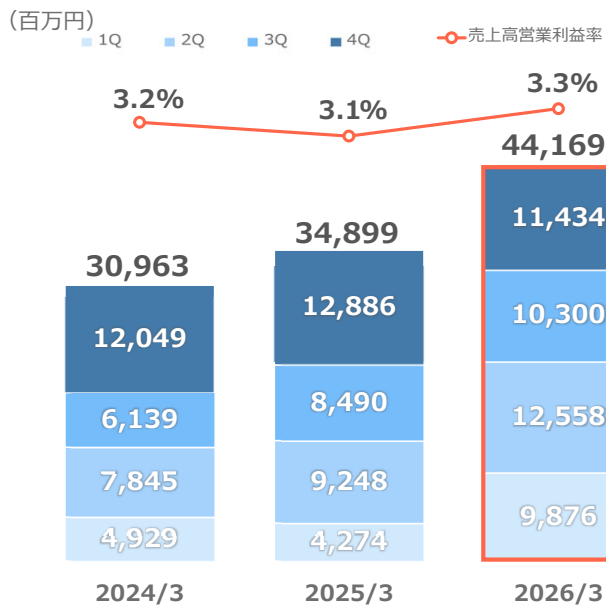
売上高 **1兆3,508**億円

前期比 **+18.8%**

**2期連続
過去最高 売上高を更新**

連結の売上高は1兆3,508億円、前期比18.8%増となりました。
過去最高だった前期の1兆1,368億円をさらに上回り、2期連続で過去
最高の売上高を更新しました。

2026年3月期 連結営業利益



営業利益 **441**億円
 前期比 **+26.6%**
 営業利益率 **3.3%**

2021年3月期の350億円を大きく上回り
過去最高 営業利益を更新

連結営業利益は441億円、前期比26.6%増となりました。
 これも5年前の350億円を大きく上回り、過去最高の営業利益を更新
 しました。
 なお売上高営業利益率は前期の3.1%から3.3%に改善しております。

2026年3月期 連結経営成績



(百万円)	2025/3	2026/3	増減	前期比	業績予想 (11/6修正)	予想比	当初計画	計画比
売上高	1,136,817	1,350,879	+214,062	+18.8%	1,337,000	+1.0%	1,265,800	+6.7%
営業利益	34,899	44,169	+9,269	+26.6%	45,000	△1.8%	38,500	+14.7%
経常利益	35,454	44,943	+9,488	+26.8%	45,300	△0.8%	38,800	+15.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,751	32,030	+7,279	+29.4%	30,800	+4.0%	26,700	+20.0%
1株当たり 当期純利益 (円) (EPS)	271.37	362.07	+90.7	+33.4%	346.04	+4.6%	297.26	+21.8%

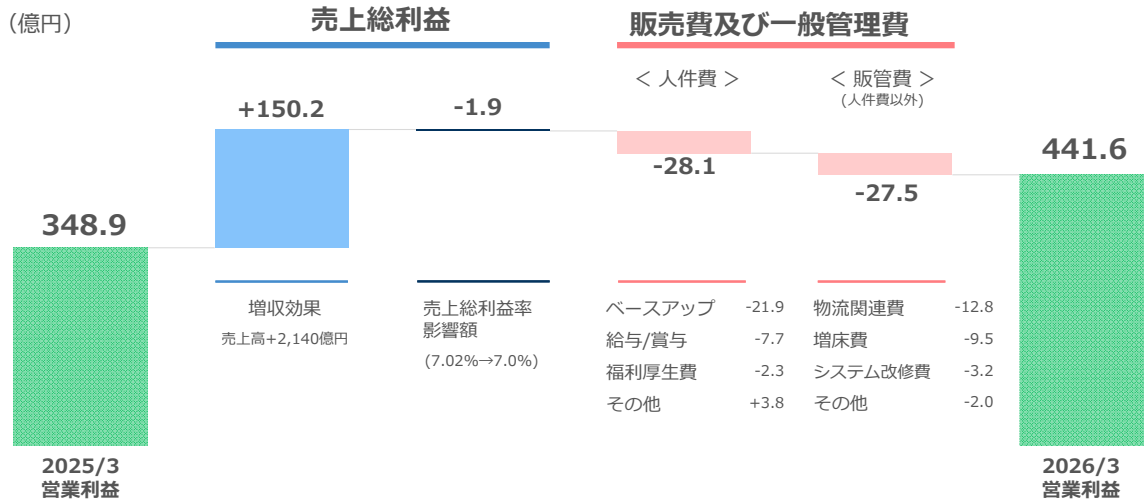
	2025/3	2026/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	16.8%	19.9%
総資産経常利益率 (ROA)	8.4%	10.0%
売上高営業利益率	3.1%	3.3%

連結の実績をまとめたものです。
 経常利益は、449億円。当期純利益は320億円となりました。
 EPSも前期を大幅に上回り、362円となっております。

連結営業利益 実績推移



- 増収効果により売上総利益が前期比で大幅伸長
- ベースアップ、物流関連費等の増加を含め販管費及び一般管理費は計画通りに推移



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

ここで営業利益の推移についてご説明いたします。

売上高の増収により売上総利益が約150億円増加しております。一方では、販管費が合わせて約55億増えています。内容を見ると、ベースアップによる人件費の増加が最も大きく、好業績を受けた賞与の増加、従業員数が増えたことで給与や福利厚生費も増えています。

人件費以外では、PCなどの出荷量が増えたことによる物流関連費用で約13億円、ITインフラ流通事業のオフィス移転に関連する増床費用が約10億円増えています。販管費全体は計画通りでした。以上の結果、営業利益は前期を大幅に上回る441億円となりました。

2026年3月期 連結財政状態・キャッシュフロー



(百万円)	2025/3	2026/3	増減	主な増減理由
総資産	440,122	462,072	+21,950	売上債権及び在庫の増加
純資産	152,310	169,829	+17,518	利益剰余金の増加
自己資本比率	34.6%	36.8%	+2.2%	利益剰余金の増加
1株当たり 純資産 (円)	1,693.24	1,954.00	+260.76	

(百万円)	2025/3	2026/3	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,909	14,569	+8,659
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,588	△6,177	△3,589
財務活動によるキャッシュ・フロー	△17,402	△19,662	△2,259
現金及び現金同等物期末残高	55,221	43,852	△11,368

営業活動によるキャッシュ・フロー	5,909 →	14,569	+8,659	主に当期純利益の増加
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,588 →	△6,177	△3,589	DIS基幹システムのバージョンアップ

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

9

こちらは連結財政状態とキャッシュフローです。

総資産は、主にGIGAスクールに関連する売上債権および在庫の増加によりプラス219億円。

売上債権は増えましたが、期中の債権回収も進んだことで営業キャッシュフローはプラス86億円となりました。

なお今年1月に稼働したDIS基幹システムのバージョンアップにより、投資活動によるキャッシュフロー支出が増えています。

2026年3月期 セグメント別業績



- 売上高は、両セグメントとも販売実績が伸長し増収
- 営業利益は、ITインフラ流通事業では増収効果、産業機械事業では増収効果に加え、収益性の高いサービス売上が伸長し、両セグメントとも増益

(百万円)		2025/3	2026/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	1,123,922	1,336,479	+212,556	+18.9%
	産業機械	12,895	14,400	+1,505	+11.7%
	合計	1,136,817	1,350,879	+214,062	+18.8%
営業利益	ITインフラ流通	34,045	43,030	+8,984	+26.4%
	産業機械	852	1,127	+274	+32.3%
	(調整額)	1	11	+10	
	合計	34,899	44,169	+9,269	+26.6%

セグメント別業績はご覧のとおりです。

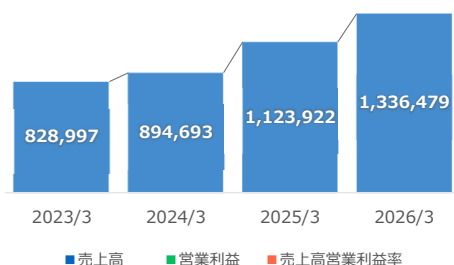
両セグメント共に、好調に推移し大幅な増収増益となりました。特にITインフラ流通事業においては、売上高、営業利益ともに過去最高を更新しています。

それぞれの状況について詳しく説明いたします。

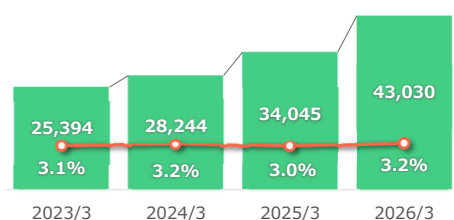
ITインフラ流通事業



(百万円)



■売上高 ■営業利益 ■売上高営業利益率



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

取扱高 ※旧基準売上高 1,428,365百万円 (前期比+18.3%)

売上高 1,336,479百万円 (前期比+18.9%)

営業利益 43,030百万円 (前期比+26.4%)

PC出荷台数 654.0万台 (前期比+67.9%)

サーバー出荷台数 5.0万台 (前期比△18.4%)

iKAZUCHI(雷)取扱高 54,570百万円 (前期比+34.6%)

事業概況

コーポレート向け市場

構成比
{ 93.1% }

- 上期はWindows10EOSに伴う企業向けPC需要が好調に推移。3Q以降はGIGAスクール第2期による文教向け出荷がピークを迎えた結果、PC出荷台数が過去最高を更新
- サーバー出荷台数は前期大型案件の反動により減少
- iKAZUCHI(雷)は、PC更新に伴う複合提案が奏功し、クラウド移行需要を獲得。前期比で大幅増加し業績に寄与
- 販管費率の低下により営業利益率が改善

コンシューマ向け市場

構成比
{ 6.9% }

- メーカー各社と連携してAI PCを軸とした売り場作りを推進したことで販売機会を拡大
- 下期はWindows10EOS需要に加え、メモリ価格高騰に伴う値上げ前の駆け込み需要が顕在化したことで、コンシューマ部門全体で増収増益

まずはITインフラ流通事業です。

売上高は1兆3,364億円、前期比18.9%増となりました。

営業利益は430億円、前期比26.4%の増加です。

売上拡大に伴う販管費率の減少により営業利益率は前期の3%から3.2%に改善しております。

コーポレート向けの市場では、上期にWindows10 EOSに伴うPC更新需要が好調に推移しました。

下期に入るとGIGAスクール第2期の更新需要がピークを迎えました。

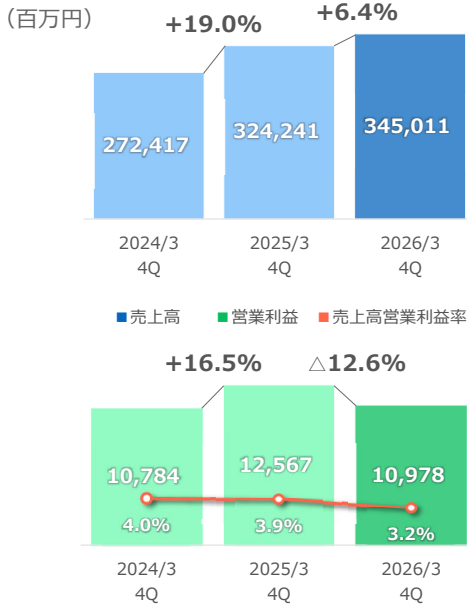
コンシューマ向け市場は、Windows更新需要に加え、製品値上げによる駆け込み需要がみられ、前期を上回る業績となりました。

その結果、通期のPC出荷台数は654万台と過去最高になり、業績に大きく貢献しました。

サーバーは前期が大型案件の影響で好調だったこともあり、当期の出荷台数は減少となりました。

クラウドビジネスに貢献するiKAZUCHIも順調に推移し、前期比34.6%増加と、高い伸びとなりました。

ITインフラ流通事業 第4四半期（1月～3月）比較



■ 前期4Qとの業績差異について

- PC出荷台数 +20.6% (144.3万台)
Windows更新需要により高水準だった前期4Q売上高を上回り増収。Windows10EOS残存需要や、各営業拠点における販売パートナーとの協業体制によってGIGAスクール需要を確実に獲得
- iKAZUCHI (雷) 取扱高 +23.9%
PC更新需要に伴う複合提案が奏功し、契約サービス件数が4Qに入り16万件を超え (+16.4%)、エンドユーザー数も約12万社 (+19.5%) となり高成長を継続
- サーバー 取扱高 △12.8%
高水準の実績を維持するも、前期大型案件の反動の影響により前年同期比で減少。4Qに入りメモリ価格高騰を受けた単価急騰と、調達難が一部で発生し、今後の状況を注視
- 昨年末からのメモリ価格高騰によるPC・サーバーの急激な原価上昇により、一部において価格転嫁が十分に進まず売上総利益率および営業利益率を押し下げ

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

12

こちらは直近3年間の第4四半期だけを比較したものです。

PC出荷台数においては、既にWindows更新需要が顕在化していた前期から20.6%増加し、144.3万台でした。

iKAZUCHIについても、PCとの複合提案を促進したことで、契約サービス件数、契約ユーザー社数も順調に伸び、取扱高も前期から23.9%増加しました。

サーバーは、前期の大型案件の反動で台数、金額ともに減少しました。

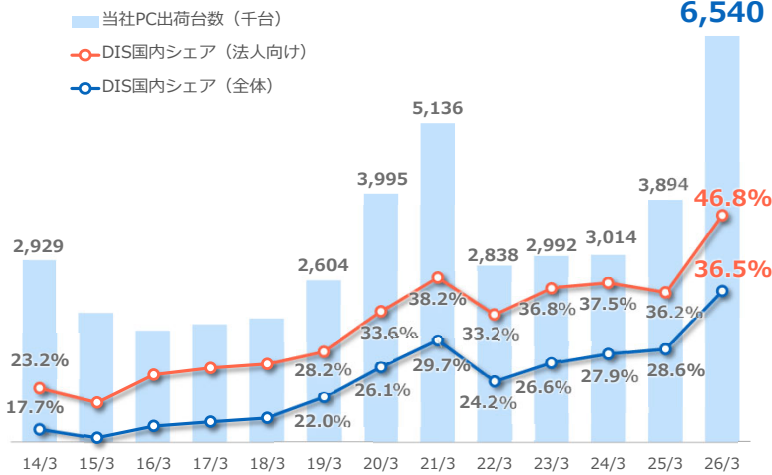
利益については、4Qに入りメモリ価格高騰による仕入原価の上昇が発生し、主にサーバーで急な値上げによる販売価格への転嫁が十分に進まなかったことで、営業利益率が前期4Qからは減少しました。

国内PCマーケットシェア



国内PCの **3台に1台以上**は当社が関与

2026年3月期ハイライト



- PC年間出荷台数 **654.0万台(+67.9%)**
Windows 10 EOSおよびピークを迎えたGIGAスクール第2期の更新需要を捉え、前期比で大幅増
- 国内法人向けシェア **46.8%**
全国の営業拠点網、各地販売パートナーとの協業体制、安定した商品供給力、ソフトウェアを含めた複合提案等の優位性が発揮され、全国一斉に高まった旺盛なPC需要を獲得。シェアを大幅に拡大
- AI PC 動向
AI PCの導入は当社出荷台数のうち5.3% (GIGA除く) 各企業におけるAI活用の機会は前期より増加し、需要取り込みに向けた施策を強化

※MM総研調査結果より算出
(2026/3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)

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

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です。

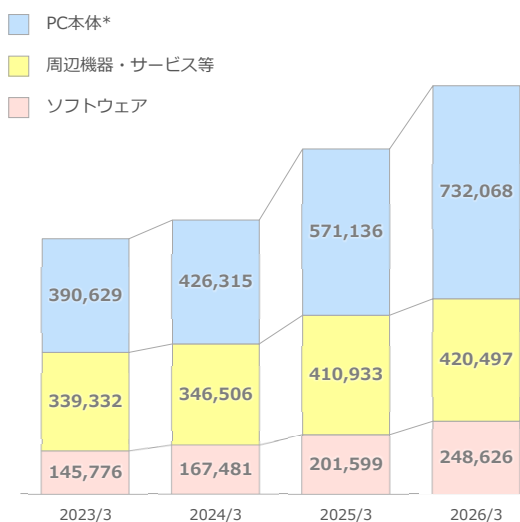
速報ベースとなりますが、当期のPCシェアは、全体で36.5%、法人向けの市場においては46.8%と大幅に上昇しております。

Windows 10 EOSでは企業向けを含め、官公庁・自治体向けでも多数の案件を獲得、またGIGAスクール案件による文教向け需要も着実に獲得したことで、高い伸びを記録することができました。

商品カテゴリ別実績



(百万円) <DISカテゴリ別取扱高推移>



2026年3月期 実績 (取扱高前期比)

- PC本体*等
 - ・ PC…Windows10EOSとGIGAスクールにて大幅増加 (+28.8%)
 - ・ タブレット…GIGAスクールにより大幅増加 (+96.9%)
 - ・ サーバー…前期大型案件の反動により減少 (△9.7%)
- 周辺機器・サービス等
 - ・ ネットワーク…セキュリティ対策需要の増加 (+3.7%)
 - ・ ストレージ…前期大型案件の反動により大幅減少(△14.4%)
 - ・ Windows10EOSとGIGAスクールでのクロスセルにより、サービス&サポート (+8.2%) とサプライ等 (+3.7%) が増加
- ソフトウェア等
 - ・ iKAZUCHI(雷)取扱高 (+34.6%)
 - ・ クラウドサービス…Windows10EOS に伴うクラウド移行促進やMicrosoft365 Copilotの増加等が牽引し大幅増加 (+53.6%) **
 - ・ IaaS/PaaS…AWS、Azure 等も順調に拡大し大幅増加 (+32.6%)

* 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
 ** iKAZUCHI(雷)取扱高はクラウドサービスの内数

こちらは主要カテゴリ別の取扱高の実績です。

PCの出荷額は28.8%増、タブレットは、GIGAスクール向けの案件対応で96.9%の増加となりました。

サーバーに関しては、データセンター向け等のITインフラ構築案件を順調に受注しましたが、前期の大型案件の影響により9.7%減となりました。

周辺機器については、ストレージが前期の反動により減少しておりますが、ネットワークは3.7%増となっております。

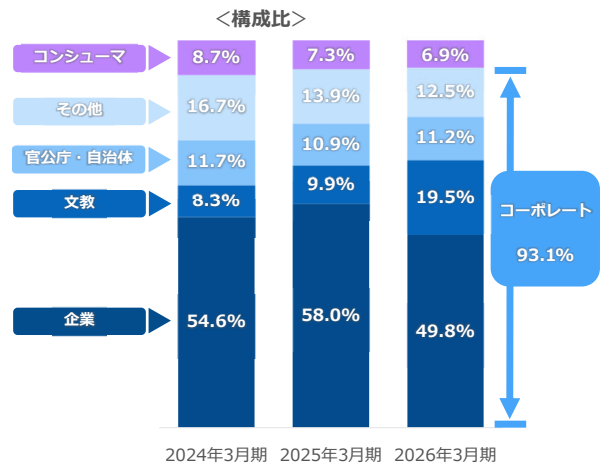
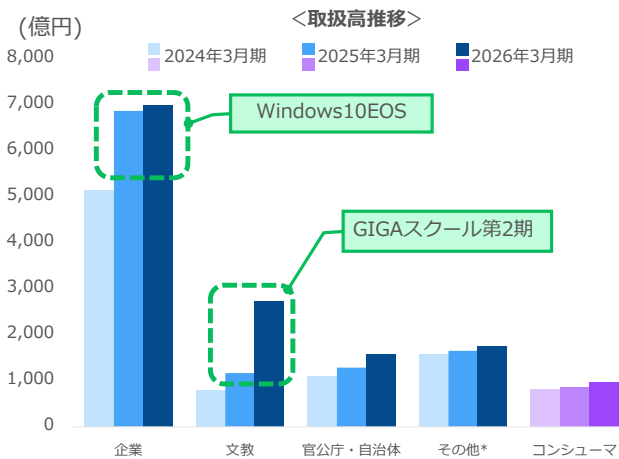
好調なPCに伴い、サービス&サポートとサプライも順調に伸ばすことができました。

ソフトウェアではiKAZUCHI(雷)経由での取扱高が34.6%増と引き続き好調で、ソフトウェア全体の実績を押し上げています。

エンドユーザー別取扱高推移



- 企業向けはWindows10EOS、文教向けはGIGAスクール第2期の大きな需要を獲得し、大幅伸長
- 官公庁向けも地方公共団体の投資案件に加え、中央官庁の大型案件を獲得し前期比で増加
- 全市場向けで前期取扱高を上回る



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

*その他…コーポレート部門（企業、文教、官公庁・自治体の全てを含む）における小規模取引の合計値

エンドユーザー別の取扱高推移についてご説明します。

ITインフラ流通事業は卸売りですが、エンドユーザーの情報も取得しながら案件獲得につとめています。

企業向けはWindows10EOSの需要を獲得し、2期連続で大幅に伸長しました。

文教向けは、GIGAスクール第2期の大きな需要を獲得したことで、2026年3月期に大幅に増加しています。

ご覧の通りコーポレート向け、コンシューマ向け、全ての市場向けで前期取扱高を上回りました。

なお全体の構成比は、コーポレート向け市場が93.1%、コンシューマは6.9%になっております。

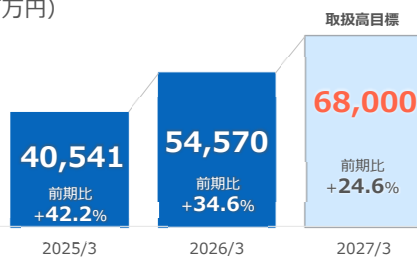
iKAZUCHI（雷） 経由の取扱高



iKAZUCHI(雷)を利用した取扱高

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（ソフトウェアの内数）

(百万円)



対応ベンダー・サービス数

137ベンダー 258サービス (2025/3)	▶	147ベンダー 291サービス (2026/3)
--------------------------------	---	--------------------------------

リカーリングビジネスの「地盤」を強化
取扱高目標の達成に向けて継続注力

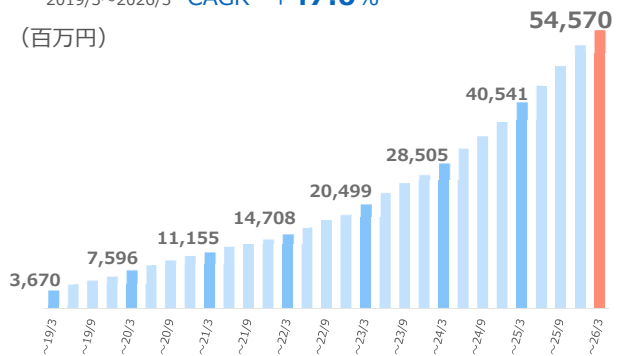


■iKAZUCHI（雷）

12カ月累計取扱高の推移（年額課金等を考慮）

2019/3~2026/3 CAGR +47.0%

(百万円)



iKAZUCHI（雷）の成長軌道

課金形態として年額での購入比率が高いため、四半期毎ではなく12カ月累計の推移を見ることで着実な成長を確認

DISオリジナルのサブスク管理ポータルであるiKAZUCHI経由での取扱高は、545億円でした。

目標だった520億円を上回り、前期比34.6%増と高い伸びとなりました。

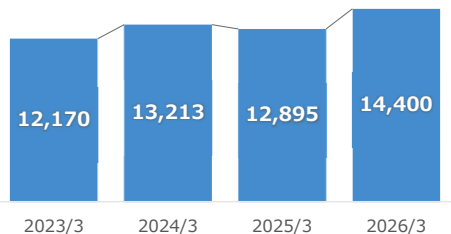
契約ユーザー社数や契約サービス件数も増加しており、ITインフラ流通事業の次の成長ドライバーとして、収益基盤の確立に向けて着実に成長をしています。

なお2027年3月期の目標は680億円を目指しています。

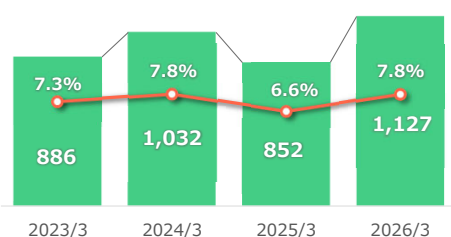
産業機械事業



(百万円)



■売上高 ■営業利益 ■売上高営業利益率



売上高

14,400百万円 (前期比+11.7%)

営業利益

1,127百万円 (前期比+32.3%)

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12.9%増
- 当社は主力の航空機業界の他、造船・エネルギー業界からの受注も継続し国内受注は前期比59.2%増。海外向けは中国・米国向けが減少し、前期比12.6%減
- 短納期販売戦略のため在庫機を増産。さらに航空機・エネルギー業界回復に伴うメンテナンス需要、鉄道向けのオーバーホール需要増加に備え、人員体制を強化
- 大型機の売上計上の他、オーバーホールやメンテナンス等のサービス売上が増加し、増収増益

自動機械部門

- 省人化需要が継続し受注は前期比2.4%増
- 展示会出展の他、収益性の高いサービス案件販促のため人員を増やし体制を強化
- 4Q大型案件計上に加え、収益性が向上し増収増益

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

17

産業機械事業の実績についてご説明します。

工作機械部門では主力の航空機業界に加え、造船・エネルギー等国内市場が回復しており、受注は59.2%増となりました。自動機械部門の受注も増えており、2027年3月期に弾みをつけています。

昨年2月に発生したランサムウェア被害による影響が懸念されましたが、工作機械部門、自動機械部門ともに大型機の計上やオーバーホール、保守・メンテナンス等の収益性の高いサービスが貢献し、増収増益となりました。

なおランサムウェア被害については、現在完全復旧しておりますが、今後も情報セキュリティポリシーの徹底、新たに導入したセキュリティシステムの稼働・浸透に注力してまいります。

2026年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)



(百万円)	2025/3	2026/3	増減		2025/3	2026/3	増減
流動資産	407,778	426,508	+18,730	流動負債	267,779	278,035	+10,256
現金及び預金	55,421	45,152	△10,268	支払手形及び買掛金	228,422	234,698	+6,275
受取手形及び売掛金	288,495	302,472	+13,976	短期借入金	8,904	10,904	+2,000
商品及び製品	45,495	58,720	+13,225	固定負債	20,032	14,208	△5,824
有形固定資産	11,252	12,555	+1,302	長期借入金	11,799	7,465	△4,334
無形固定資産	4,973	6,351	+1,378	負債合計	287,811	292,243	+4,431
投資その他の資産	16,117	16,657	+539	純資産合計	152,310	169,829	+17,518
				自己株式	△15,088	△4,288	+10,799
資産合計	440,122	462,072	+21,950	負債純資産合計	440,122	462,072	+21,950
現金及び預金	55,421	→	45,152	△10,268	自己株式取得、DISの設備投資		
運転資本(売上債権+棚卸資産-仕入債務)	109,015	→	129,914	+20,899	PC特需 (Win更新+GIGA) による取引量の増加		
自己株式	△15,088	→	△4,288	+10,799	自己株式の消却		

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

18

続きまして、貸借対照表について補足します。

総資産は、Windows10E0SやGIGAスクール更新需要に伴う売上債権と商品在庫の増加により219億円増加しております。

また、在庫に関してはメモリ価格高騰に伴う値上げ前の購入を戦略的に実施したことにより、132億円の増加です。

純資産は利益剰余金が増えたことで175億円増加しました。

なお自己株式は昨年11月に消却を行った結果、ご覧のようになっています。

2026年3月期 連結損益計算書 (決算短信P6)



(百万円)	2025/3		2026/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	1,136,817		1,350,879		+214,062	+18.8%
売上総利益	79,796	7.0%	94,628	7.0%	+14,832	+18.6%
販売費及び一般管理費	44,896	3.9%	50,458	3.7%	+5,562	+12.4%
営業利益	34,899	3.1%	44,169	3.3%	+9,269	+26.6%
経常利益	35,454	3.1%	44,943	3.3%	+9,488	+26.8%
特別利益	536		270		△265	△49.5%
特別損失	1		540		+539	+47084.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,751	2.2%	32,030	2.4%	+7,279	+29.4%

特別利益 蘇州大和針織服装有限公司の清算終了に伴う清算益

特別損失 大和紡績の株式（15%）譲渡完了に伴う売却損（489百万円）他

次に損益計算書について補足します。

売上総利益率については、7%と前期と同程度となりました。4Qのメモリ価格高騰による影響により、想定よりも若干低い水準となりましたが、販管費率が下がったことで通期の営業利益率は3.3%となり、0.2ポイント改善しております。

特別損益は、繊維事業の関連株式を清算したことによる特別利益、また2024年3月に事業譲渡した大和紡績の残り15%株式の譲渡完了に伴う特別損失を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益が320億円となりました。

決算説明については以上です。

| 2027年3月期 通期業績予想

続きまして、2027年3月期の業績予想です。

2027年3月期 通期業績予想



(百万円)	2026/3 (実績)		2027/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	1,350,879		1,189,000		△161,879	△12.0%
ITインフラ流通	1,336,479		1,174,500		△161,979	△12.1%
産業機械	14,400		14,500		+99	+0.7%
営業利益	44,169	3.3%	36,500	3.1%	△7,669	△17.4%
ITインフラ流通	43,030	3.2%	35,000	3.0%	△8,030	△18.7%
産業機械	1,127	7.8%	1,500	10.3%	+372	+33.1%
経常利益	44,943	3.3%	36,700	3.1%	△8,243	△18.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	32,030	2.4%	25,300	2.1%	△6,730	△21.0%
1株当たり当期純利益 (円) (EPS)	362.07		291.09		△70.98	△19.6%

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

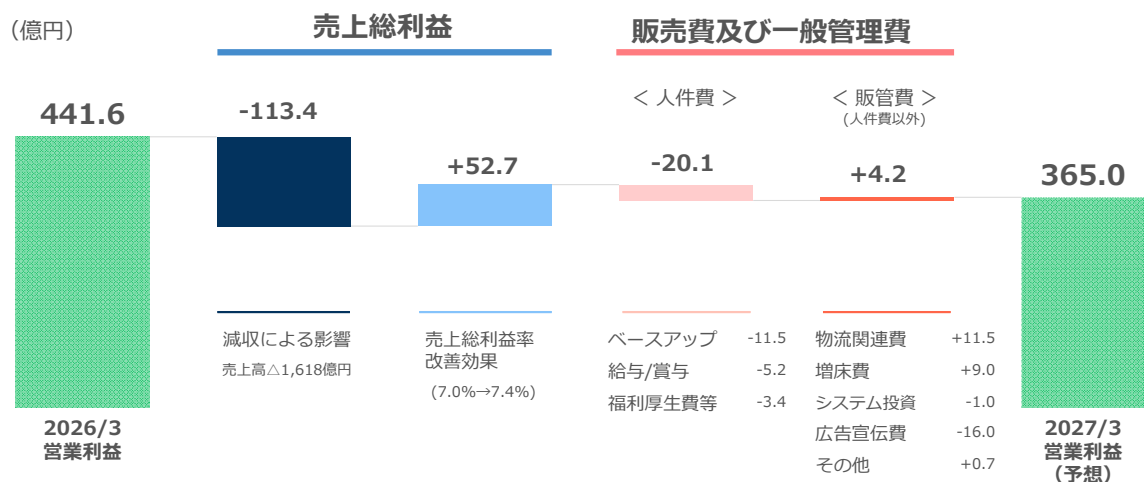
21

売上高は1兆1,890億円、営業利益は365億円を予想しております。特需による反動減の影響はありますが、引き続き、IT関連製品の投資は順調に推移すると見ており、足元の製品単価上昇、販売価格への転嫁も織り込んでいます。尚、産業機械事業は好調な受注状況により、増収増益となる見通しです。このあと営業利益の減少要因についてご説明いたします。

営業利益 推移（予想）



- 減収による減益影響を113.4億円と見込む一方、売上総利益率の改善により52.7億円の増益効果
- 人的資本投資の促進により人件費は20.1億円増加計画
- PC台数が減少する予想から物流関連費等も前期比で減少、商号変更に係る広告宣伝費を予定



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

22

先ほどご説明した通り、主にPC出荷台数の減少により2027年3月期は減収を予想しており、売上高の減少による営業利益のマイナス分は約113億円と見込んでいます。

一方、通期の売上総利益率は改善見込みのため、営業利益押し上げ効果を約52億円と試算しています。

販管費につきましては、今期もベースアップを行うこと、また全体の人員も増えることから、人件費で約20億円の増加を見込んでおります。

人件費以外の販管費については、約4億円減る計画で、これは営業利益にプラスとなります。

以上の結果、2027年3月期の営業利益は365億円を見込んでおります。

業績予想への影響について



- 2027年3月期業績予想に影響を与える可能性がある事項について**2026年5月時点での予測**
- 以下記載の内容を考慮し、現時点での情報を基に今期の業績予想を策定
- 状況が変化する場合は、適宜情報修正予定

	概要	2027年3月期業績予想への影響
前期特需による反動減	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Win10更新需要の反動減（約90万台） ➢ GIGAスクールピーク後の反動減 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 特需の反動により、売上約2,000億円の減少
メモリ価格高騰	<ul style="list-style-type: none"> ■ PC <ul style="list-style-type: none"> ➢ PC価格は、4月以降20%~30%上昇 ➢ 供給面では現状問題無し ■ サーバー <ul style="list-style-type: none"> ➢ 構成にGPUを追加するとメモリ搭載量が増加し、大幅な価格上昇および納期遅延が発生 	<ul style="list-style-type: none"> ■ PC <ul style="list-style-type: none"> ➢ 急激な価格上昇に伴う買い控えの影響はあるものの短期的にはプラスと想定 ■ サーバー <ul style="list-style-type: none"> ➢ すでに納期遅延も発生しておりマイナス要因
中東情勢に伴う原油不足	想定される影響 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 物流・輸送コストの高騰 ➢ 製品仕入価格（原価）の上昇 ➢ サプライチェーンの混乱と納期遅延 ➢ IT投資予算の縮小・凍結による売上減少 	以下の懸念を想定も、現時点で今期業績予想からは除外 <ul style="list-style-type: none"> ➢ IT製品サプライチェーンの直接的な影響は限定的 ➢ 石油由来の部材調達不安が懸念される ➢ 情勢不安による金利・為替変動等のマクロ環境変化による企業の設備投資予算抑制には注視
AIの高度化による各種サービスへの影響	<ul style="list-style-type: none"> ➢ AIモデルやAIエージェントが高度化した結果、従来の機能特化型SaaSの存在意義が失われるというシナリオ 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ AIサービスによって既存のSaaS需要後退の懸念はあるものの、新規ビジネス領域獲得のチャンス ➢ AI活用による事業活動の効率化、および「データガバナンス」と「セキュリティ」への投資を期待

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

23

2027年3月期の業績予想に影響を与える可能性がある事項について記載しております。

特需の反動減についてはWindows更新需要分約90万台とGIGAスクールピーク後の反動により、売上高への影響は約2,000億円を見込んでいます。

メモリ価格高騰については、PCの価格が4月以降20~30パーセント上昇しており、急激な価格上昇に伴う、買い控えの影響が想定されるものの、価格上昇は短期的にプラスと見ています。なお現時点でPCの供給面に影響はありません。一方サーバーですが、特にGPU搭載機において、メモリ搭載の増加による大幅な価格上昇および納期遅延が一部で発生しており、これはマイナス要因と見ています。

中東情勢に伴う原油不足については、間接的な影響が懸念されるものの、不確定要素が多く現時点では業績予想からは除外しています。毎日ニュースで報道されるように、日々さまざまな動きを見せていますので今後の動向を注視してまいります。

また、AIモデルやAIエージェントの高度化により、SaaSの需要後退が懸念されておりますが、これは新規ビジネス領域獲得のチャンスでもあると考えています。AI活用による事業活動の効率化およびデータガバナンスとセキュリティへの投資が進むと見ています。

以上を勘案し現時点の情報を基に、業績予想を策定しております。状況が変化した場合は適宜情報を修正してまいります。

1 | 業界リーダー企業としてコア領域の深化

- 特需反動による端末ビジネスの落ち込み抑制 (AI PC市場とGIGA第2期の残存需要獲得)
- 次世代インフラビジネス領域の成長 (IT運用負荷軽減に向けたマネージドサービス提案)

2 | 成長分野であるクラウド領域でのシェア拡大

- IaaS/PaaS領域の成長基盤強化 (AWS/Azure/Google Cloudの提案)
- SaaS市場シェア拡大 (iKAZUCHI(雷)掲載サービスのプロモーション強化)

3 | DX推進による販売パートナーリレーションシップ強化

- 販売パートナーの生産性向上(オリジナルサービス提供を通じた技術者不足の解消支援)
- 先進テクノロジーの展開による事業領域拡大 (国内未展開の海外ベンダーを開拓)

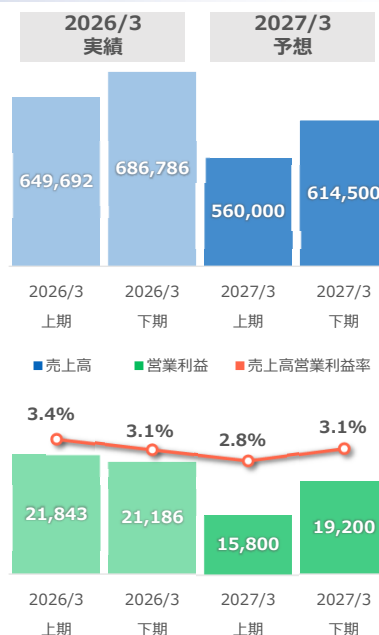
4 | 戦略的投資の実行

- 事業強化に向けた投資 (次期システムの検討)
- 業界最適化に向けた投資(IT流通全体の効率化を見据えた次世代物流戦略の検討等)

5 | DISバリュー向上につながる企業ブランディング

- 企業ブランドの再構築(社名変更を含めたリブランディングプロジェクト推進)
- DISの社会認知度向上 (メディア活用による発信の拡充)

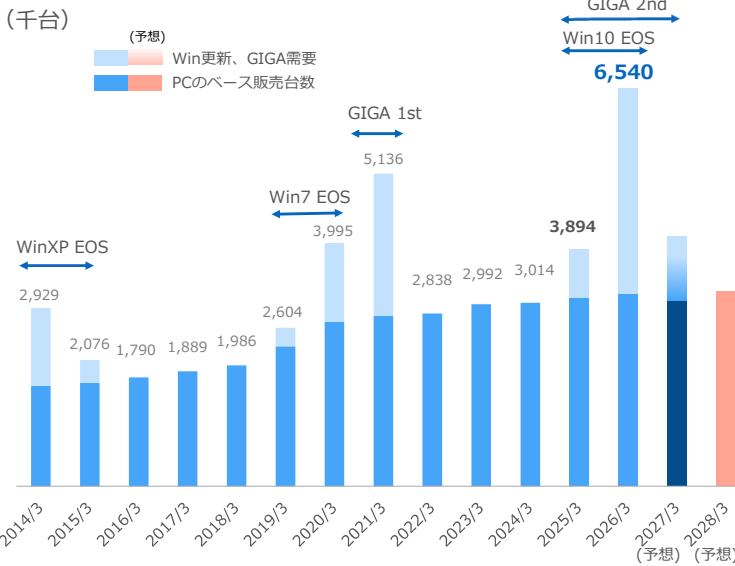
(百万円)



ITインフラ流通事業の事業戦略と2027年3月期の業績予想です。

2026年3月期の業績からは減収減益となりますが、PC本体だけでなく、ネットワークやセキュリティ、ソフトウェアと合わせた複合提案、AIやクラウドビジネスといった成長領域への進化等、持続的成長に向けて戦略的に取り組んでまいります。

PC出荷台数イメージ



PCの出荷状況

- 27/3期はWindows更新需要が終了し、企業向けは26/3期比で約90万台減少

GIGAスクール第2期 端末更新

- 25/3～27/3期に全国で約1,000万台の需要があり、すでに約70%が更新されたと想定
- PC+タブレットや関連製品・サービス等を含めた当社の今期取扱高は約600億円を目標に活動
- 2027年3月期入札も順次進んでいるが、メモリ価格高騰によりGIGA対象端末も価格が上昇。今後納入が後ろ倒しになる可能性もあり、販売パートナーと連携して状況を注視

2028年3月期以降 当社国内PC市場予想

- 今後も企業のDX投資を背景に底堅い需要は継続、AI PCの市場浸透が期待される
- メモリ価格や原油高を受けたIT製品価格の上昇に伴う需要減退には注視が必要

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

こちらは、PC出荷台数のイメージです。

27年3月期の予想は、企業向けのPCでWindows更新需要が終わり、前期比で約90万台減少する見込みです。

GIGAスクールは、前期の半分以下になると想定しています。

AI PCの市場浸透など、底堅いIT関連製品の需要は継続すると想定しておりますが、メモリ価格高騰に起因する商品の値上げが徐々に実施されている現状があります。

現時点で、PCの供給面で問題はありますが、メモリ価格の上昇は少なくとも1～2年続くとの情報もあるため、引き続き状況を注視してまいります。

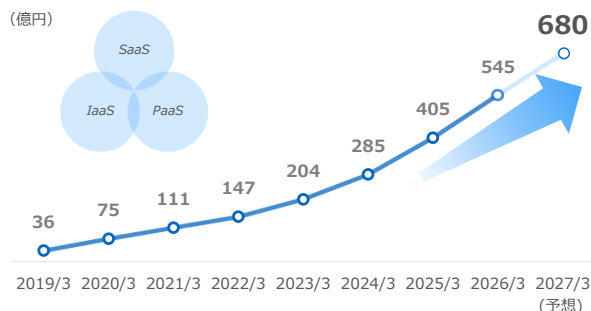
iKAZUCHI(雷)経由の販売目標と登録販売店数の推移



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

2024/3~2027/3 CAGR30%以上の成長を目指す

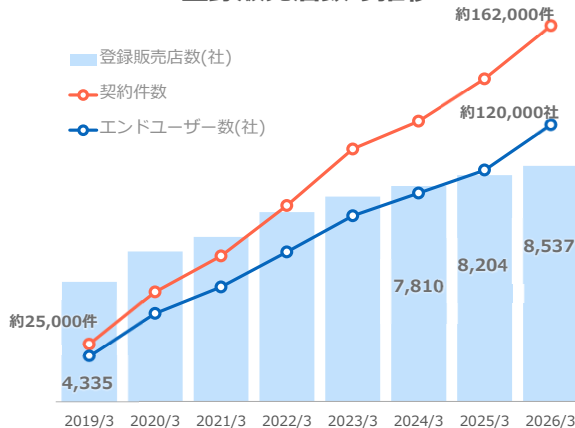


サブスクリプションビジネスの
市場を拡大し継続収益の「地盤」を強化



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

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 130社 137社 147社 (2026/3)

PCに次ぐ成長ドライバーとして注力しているiKAZUCHIの実績はご覧の通りです。

2027年3月期の目標は、前期比24.6%増の680億円としています。サブスクビジネスを拡大し、ストックビジネスの地盤を確立していくためにはiKAZUCHIを販売パートナーに利用いただくことが有効です。

取扱いベンダー数の増加に伴い、年々利用件数も増加していることからこれをしっかり成長させていくことが重要課題と認識しております。

1 | 工作機械における売上拡大への取り組み

- 在庫販売戦略の強化(米国・中国市場における短納期販売の拡大)
- 海外市場の開拓 (有望なアジア地域の市場調査)
- 高精度立旋盤の継続開発・商品化(航空機・エネルギー業界向け)
- 国内主要業界での更新需要の取り込み

2 | 自動機械における収益改善の取り組み

- 生産計画の最適化 (適切な受注リスク評価の継続実施)
- 市場競争力の向上(ケーサーの販売強化、新機種開発の促進)
- 顧客ニーズに基づく提案型営業の高度化 (食品・製菓・医薬品業界向け)

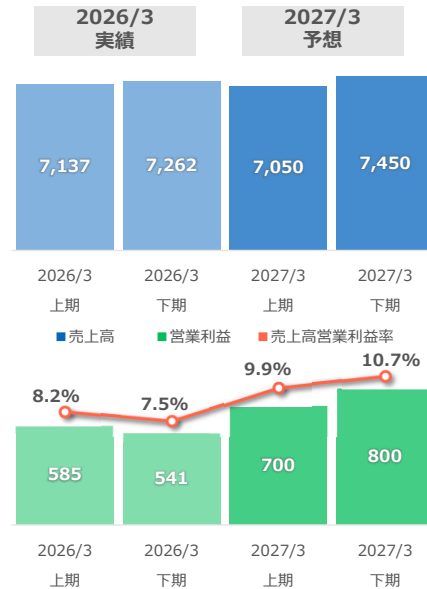
3 | サービス体制の強化による収益力向上

- 導入済み製品へのオーバーホール提案
- サービス対応の協力企業開拓

4 | 人材教育の推進

- 技能教育の拡充による技術力向上
- ベテラン知見の継承と若手育成を両立する営業基盤の強化

(百万円)



続いて、産業機械事業の事業戦略と2027年3月期の業績予想です。

足元で受注が大幅に回復していることから、増収増益を予想しております。

研究開発による高精度化、海外市場開拓のほか、リードタイムが長い製品売上の収益構造を補強するため、人員体制を整備し、サービス売上も強化してまいります。

株主還元

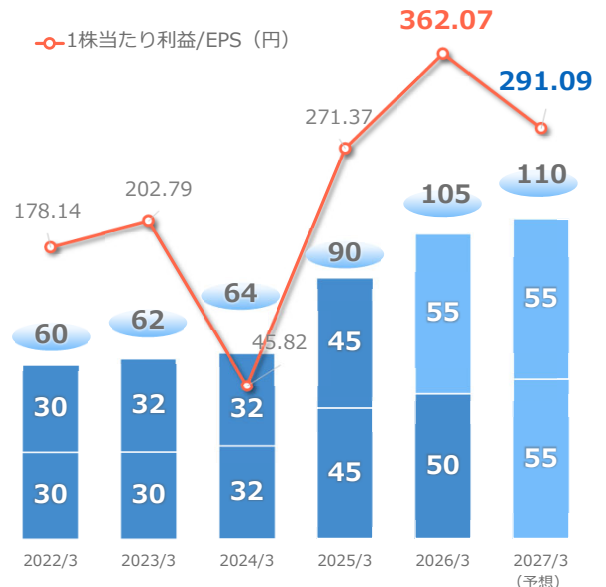
続いて、株主還元についてご説明いたします。

株主還元



株主還元方針	
配当	配当性向30%以上 現中期経営計画期間中は 累進配当 とする方針
自己株式取得	総還元性向 60%以上 を目安 機動的な 自己株式取得 を組み合わせる

	2026年3月期			2027年3月期(予想)		
	中間	期末	年間	中間	期末	年間
1株配当	50円	55円	105円	55円	55円	110円
自己株式取得	約80億円			上限60億円 (取得後に消却予定)		
配当性向	29.0%			37.8%		
総還元性向	53.8%			61.6%		



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

29

1株あたりの配当金、およびEPSの推移はご覧のとおりです。

2026年3月期のEPSは362.07円と過去最高となりました。
配当については、期末配当を5円増配し、中間50円、期末55円の105円を予定しております。

自己株式取得は、約80億円を実施しました。
最終利益が増加したことで配当性向29%、総還元性向53.8%と目標とする水準を若干下回りました。

2027年3月期は好調だった当期業績を受け、中間配当55円、期末配当55円の通期110円の配当を予定しております。
また自己株式取得は約60億円を上限に実施する予定です。

中期経営計画の進捗状況

それでは、中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

中期経営計画の進捗状況 <損益>



- 2期連続で当初計画を大幅に達成。2026年3月期は売上高、営業利益の“過去最高”を更新
- 2027年3月期の業績予想をさらに引き上げ

(億円)	2025/3期		2026/3期			2027/3期		
	当初計画	実績	当初計画	業績予想 (25/11/6開示)	実績	当初計画	業績予想 (25/5/14開示)	今回予想
売上高	9,750	11,368	10,500	13,370	13,508	10,000	11,400	11,890
営業利益	311	348	350	450	441	330	360	365
営業利益率	3.2%	3.1%	3.3%	3.4%	3.3%	3.3%	3.2%	3.1%

※当初計画は、中期経営計画を開示した2024年5月9日時点の数値

こちらは業績推移です。

1年目と2年目は当初計画を大きく上回り、基本方針としていた
「過去最高へのチャレンジ」をクリアしました。

2027年3月期の業績予想につきましても、前回より上振れで予想しております。

中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>

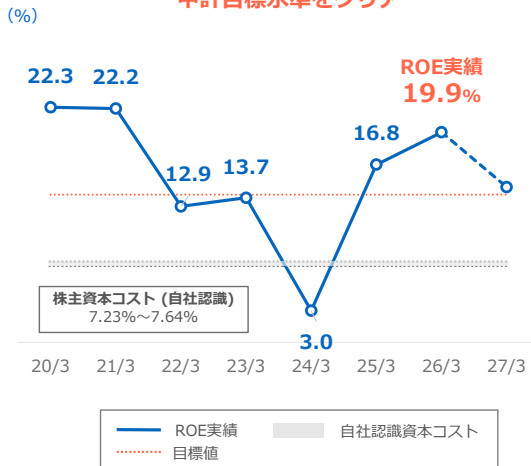


ROE 14%以上

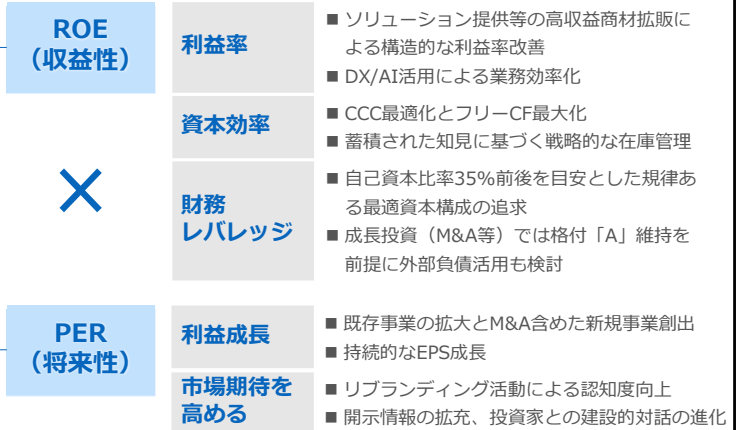
自己資本当期純利益率
<株主資本に対するリターン>

高い資本効率（ROE）を基盤に、非連続な成長戦略の実行により、市場の期待値（PER）を高めることでさらなる企業価値向上を目指す

自社認識の資本コストを上回るとともに
中計目標水準をクリア



企業価値の創出 = PBRの向上



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

32

当社では企業価値創出のドライバーとしてROEを重視しています。こちらはROEの推移と、その基本方針です。ROEと、将来性の指標でもあるPERを高めることで企業価値の向上に努めてまいります。

中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>

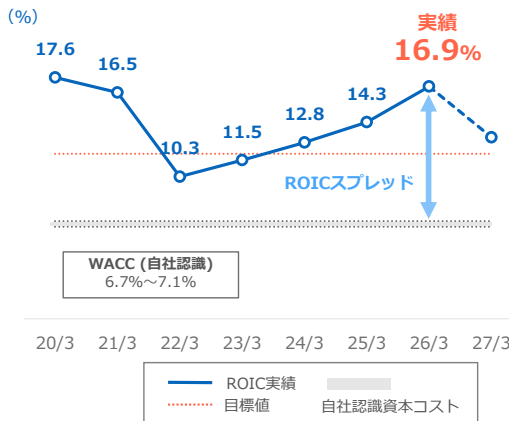


ROIC 12%以上

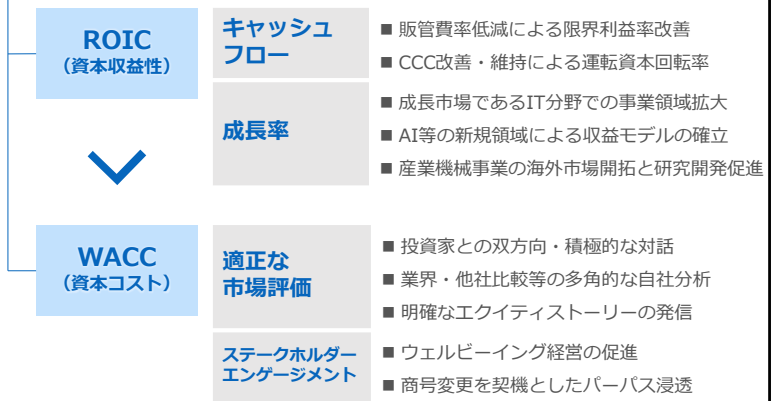
投下資本利益率 ※税引後営業利益 / (純資産 + 有利子負債)
 <投下資本に対するリターン>

本業での「稼ぐ力」と資本の効率的活用によってもたらされる企業価値創出の指標
 ROICスプレッドの拡大によって企業価値増大を目指す

自社認識の資本コストを上回るとともに 中計目標水準をクリア



企業価値創出 = ROICスプレッドの持続的な拡大



こちらは、もう一つの指標としているROICです。目標としている12%以上という水準だけでなく、ROICスプレッドも重視しており、ROICの向上と合わせて、資本コストの低減にも取り組んでまいります。

次期中期経営計画に向けた重点検討事項



2027年5月発表予定の次期中期経営計画策定に先立ち、重点検討事項を整理

現状の課題認識

資本市場との対話や、事業環境の急速な変化を踏まえ、以下を次なる飛躍への最重要課題として認識

■ 特需依存の懸念を払しょくする「非連続な成長ストーリー」の提示

- 第一歩としてのIT人材事業を営むBCC(株)との資本業務提携に続き、ITバリューチェーンにおけるインオーガニック成長(M&A)の実行

■ エクイティストーリーや経営目標と整合する攻めの資本配分方針の策定(優先順位を含む)

■ 中長期的に資本コストを上回る持続的かつ強靱な収益基盤(ストック収益)の構築

検討事項

成長戦略 (M&A含む)

- 戦略の方向性：IT分野におけるAll-in-One Solution Companyを目指し、既存事業の拡大とM&Aによる新たな事業領域への参み出し
 - ITライフサイクル全体の運用・更新・エンドオブライフ(回収/再資源化)までを意識し、販売パートナーやユーザーとの関係性をより持続的なものとするべく、ITバリューチェーン全体を総合的に支援する「プラットフォーム」へと進化するための事業ポートフォリオ戦略の策定
- 成長戦略を通じて達成すべきKPI：早期にROE20%を達成するための利益水準と、エクイティストーリーの具現化を通じた企業価値(時価総額)の向上

キャピタルアロケーション方針

- 投下資本の配分：成長投資を最優先としつつ、資本効率を極限まで高める「最適資本構成」の追求
 - 戦略的な成長投資(M&A)においては、自己資金に加え、格付「A」の信用力を背景とした外部負債(レバレッジ)の積極的な活用
 - 財務規律として現在の自己資本比率35%前後を目安としつつ、過度な自己資本の蓄積を抑制
 - 株主還元については、累進配当の継続に加え、M&A等の資金需要の状況に応じた機動的な自己株式取得の実行について検討

資本コスト低減

- 市場期待の向上と資本コスト低減に向けた施策の検討
 - IR資料の高度化を通じた業績ボラティリティ懸念の払しょく
 - 経営の透明性を向上させるためのガバナンス高度化

こちらは、来年5月に発表予定の次期中期経営計画に向けた、重点検討事項です。

資本市場との対話や、当社を取り巻く事業環境の急速な変化を踏まえ、以下の3点を次なる飛躍への最重要課題としています。

まずは、「非連続な成長ストーリー」の提示です。

次に、エクイティストーリーや経営目標と整合する攻めの資本配分方針の策定です。これは、投下すべき資本の優先順位付けを含みます。

そして、中長期的に資本コストを上回る持続的かつ強靱な収益基盤の構築です。

それぞれについて、記載の検討事項を中心に次期中期経営計画の策定を進めてまいります。

今後のIR面談の中でも、様々なご意見を頂戴できればと思います。

中長期ビジョン『2030 VISION』

ここからは、中長期ビジョンである『2030 VISION』について改めてご説明いたします。

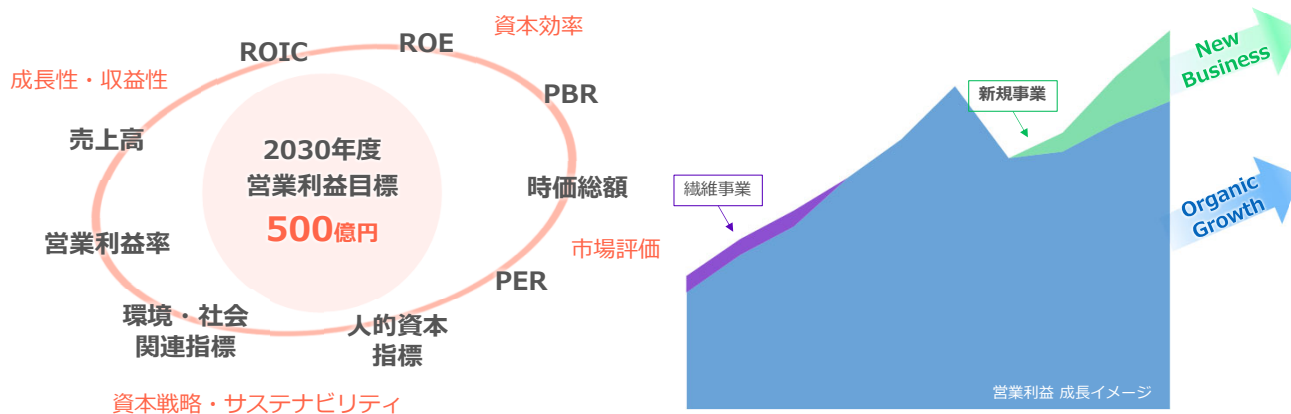
中長期ビジョン『2030 VISION』



2030 VISION

エクイティストーリー
グループのあるべき姿

IT分野を軸に新たな事業領域へ経営資源を投入し
バリューチェーンのさらなる発展につながるグループ体制を構築する
「なくてはならない企業グループ」へ
All-in-One Solution Company



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

36

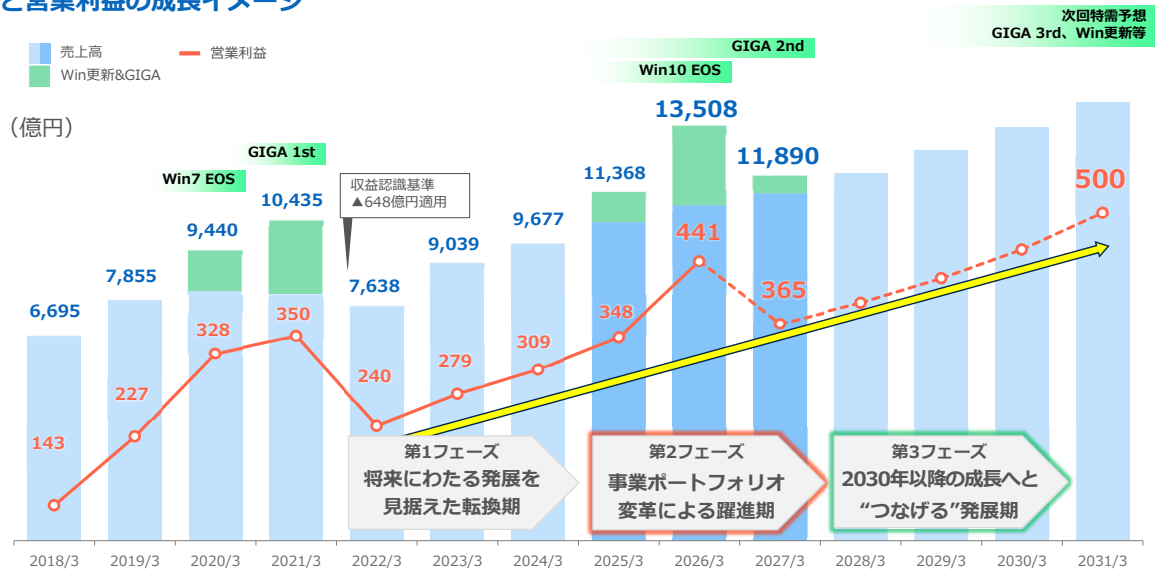
当社が描くエクイティストーリーは、「IT分野を軸に新たな事業領域へ経営資源を投入し、バリューチェーンのさらなる発展につながるグループ体制を構築する。」というものです。

2030年のあるべき姿としては、社会に求められる事業モデルを創造する「なくてはならない企業グループ」となること、ディストリビューションを不動のコアに、IT市場全体を”つなぐ” All-in-One Solution Companyとなること。
定量目標として2030年度に連結営業利益500億円を目指しています。

中長期ビジョン『2030 VISION』の実現に向けて



売上と営業利益の成長イメージ



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

こちらは、2030年度に向けた当社の成長イメージです。

グラフの緑色が特需による上積み分となりますが、これまでもベースとなる水色部分を順調に拡大してきました。国内企業によるIT投資需要は今後も継続する見通しであり、この需要の高まりを捉え、新規領域への事業拡大や、M&Aを含めた成長戦略の実行による業績積み上げにより、確実に成長して参ります。

新商号について

最後になりますが、昨日発表しました当社の新商号についてご説明いたします。

新商号について



- 2026年6月26日開催予定の第116回定時株主総会において定款一部変更が承認可決されること等を条件に、2027年4月1日より商号変更いたします

商号：MUSUBITE株式会社（発音：ムスビテ株式会社）

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



私たちは、活動を通じて生み出された価値を足し合わせるだけでなく、それぞれの価値をつなぎ合わせ、より大きな価値へと高め、強固に連鎖させる「結び手」でありたいと考えています。「つなぐ」ことで仕組みを支え、「むすぶ」ことで絆を強める。この両面を備えた質の高いバリューチェーンを目指してまいります。

今年6月26日に開催される定時株主総会で承認可決された後、来年4月1日よりダイワボウホールディングス株式会社はムスビテ株式会社に商号変更します。

この社名には、パーパスでも唱っているバリューチェーンにおける価値をつなぎ合わせ、より大きな価値へと高め、強固に連鎖させる、まさに「結び手」でありたいという想いを込めました。

「つなぐ」ことで仕組みを支え、「むすぶ」ことで絆を強める。
この両面を備えた質の高いバリューチェーンを目指してまいります。

子会社の新商号について



- 子会社である「ダイワボウ情報システム株式会社」においても、株主総会決議および関係当局の認可等を条件に、2027年4月1日より商号変更いたします

商号：DIS株式会社（発音：ディーアイエス株式会社）

新商号「DIS株式会社」は、これまでの「Daiwabo Information System」の略称という枠を超え、次の3つの言葉に、私たちが大切にしている価値観と、これからの決意を込めたものです。

Delightful（歓びあふれる）
Ideas（アイデア）
&
Solutions（ソリューション）



Delightful Ideas & Solutions

※なお、当社の連結子会社である株式会社オーエム製作所をはじめとするその他のグループ会社については、本件に伴う商号変更を行いません

また子会社である「ダイワボウ情報システム株式会社」も来年4月1日より「ディーアイエス株式会社」に商号変更いたします。

Dは、歓びあふれるDelightful、Iはアイデア、Sはソリューションと、私たちが大切にしている価値観と、これからの決意を込めたものです。

新社名で、さらなる成長を目指す当社に是非期待していただきたいと思えます。

説明は以上になります。
ありがとうございました。

参考資料

- ▶ 株主及び投資家の皆様との面談実施状況
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 中期経営計画概要（2025/3～2027/3）
- ▶ 業績推移グラフ

株主及び投資家の皆様との面談実施状況 (2025年4月～2026年3月)



当社は株主及び投資家の皆様への適時・適切な情報開示と建設的な対話を通じて、当社の経営状況に対する適切な理解の形成とともに対話内容を経営にフィードバックすることによる企業価値向上の実現を目指す

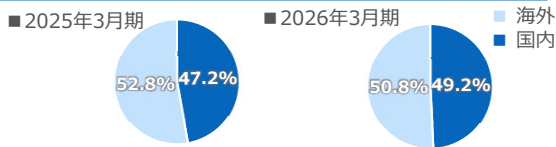
面談の状況

SR・IR面談実績：196件 (前期 221件)

主な活動

全株主	株主総会
機関投資家向け	決算説明会・IR面談・SR面談 海外ロードショー
個人投資家向け	個人投資家向けIRイベント 出展・説明会参加(3回)

面談した株主・機関投資家の概要



東証要請への対応

- 英文同時開示の義務化 → 2025年3月期3Q開示分より対応開始
- IR体制整備の義務化 → 2025年7月に組織改正を実施

対話の主なテーマや株主の関心事項

- Windows/GIGA更新の需要動向と当社業績への影響
- iKAZUCHI(雷)における収益性と今後の成長可能性
- AI PC等のAI関連製品・サービスの需要動向
- メモリ価格高騰を受けたPC値上げによる業績への影響
- 2027年3月期以降の業績予想
- 株主還元や資本政策
- 『2030 VISION』達成に向けたM&Aの検討状況
- BCC(株)との資本業務提携の背景

(補足) ITインフラ流通事業の「取扱高」について



取扱高
Transaction Volume

- 2021年3月期以前の売上高と同じ基準で算出
(=会計基準変更前の売上高)
- 取引規模を示す上で重要な指標となるため「取扱高」として継続して活用
- 管理会計における営業評価



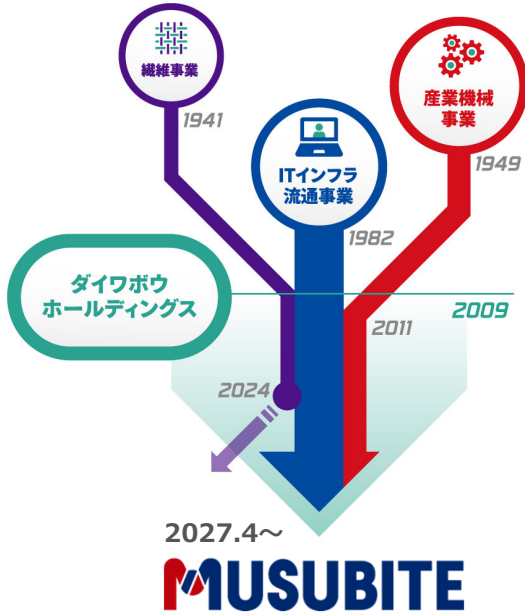
「収益認識に関する会計基準」
適用による影響額
(2022/3期～)

一部の保守・保証サービス、iKAZUCHI(雷)によるソフトウェア販売等、会計基準上の「代理人取引」について、販売対価の純額を売上高に計上

売上高
Net Sales

- 2022年3月期以降の売上高
- 財務会計における業績評価

グループの沿革



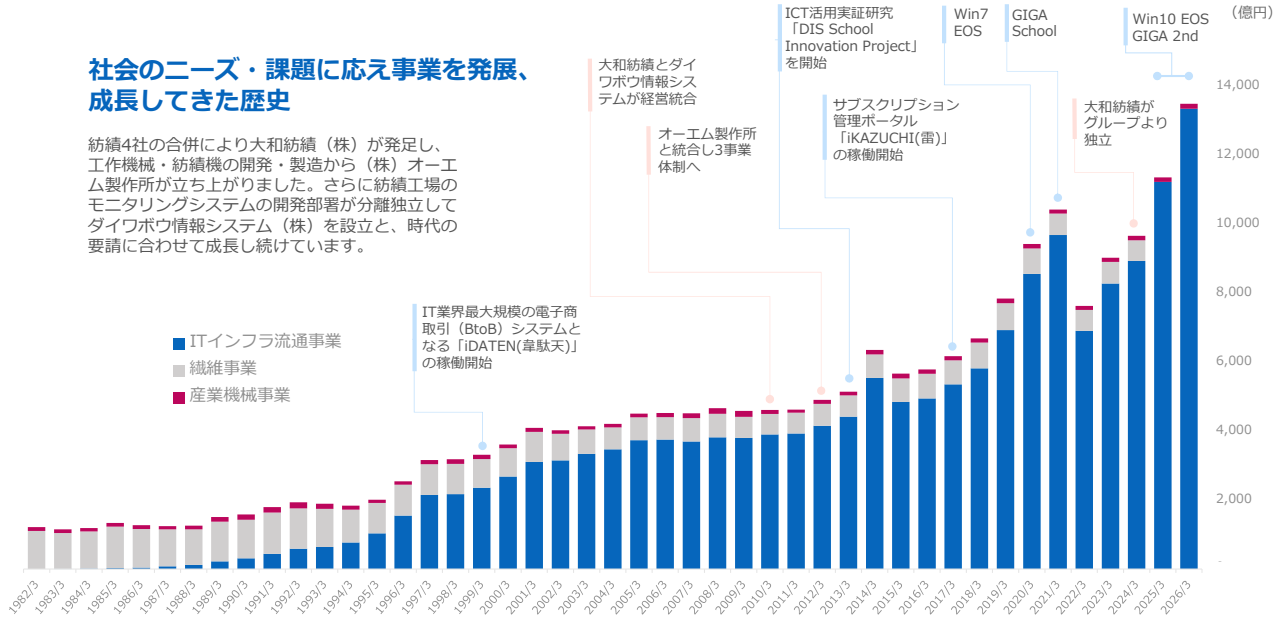
- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が穴道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併し**オーエム製作所**が誕生
- 1971.11 **オーエム製作所**が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 **ダイワボウ情報システム**が東証1部上場
- 2009. 4 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**と**オーエム製作所**が経営統合 ⇒**3事業体制**へ
- 2024. 3 株式譲渡により**大和紡績**が独立

価値創造の歴史



社会のニーズ・課題に応え事業を発展、成長してきた歴史

紡績4社の合併により大和紡績(株)が発足し、工作機械・紡績機の開発・製造から(株)オーエム製作所が立ち上がりました。さらに紡績工場のモニタリングシステムの開発部署が分離独立してダイワボウ情報システム(株)を設立と、時代の要請に合わせて成長し続けています。



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

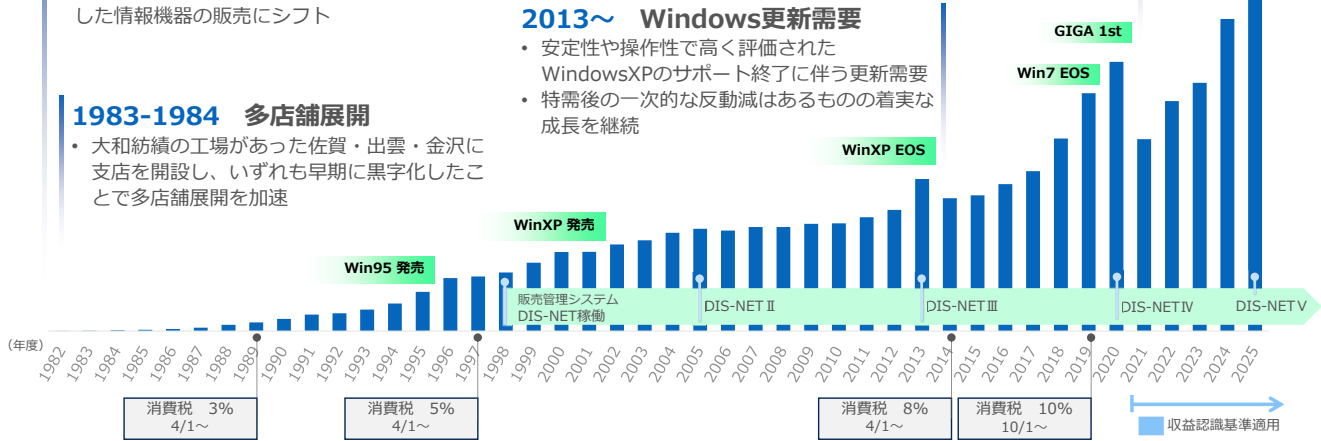
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

2020~ GIGAスクール構想

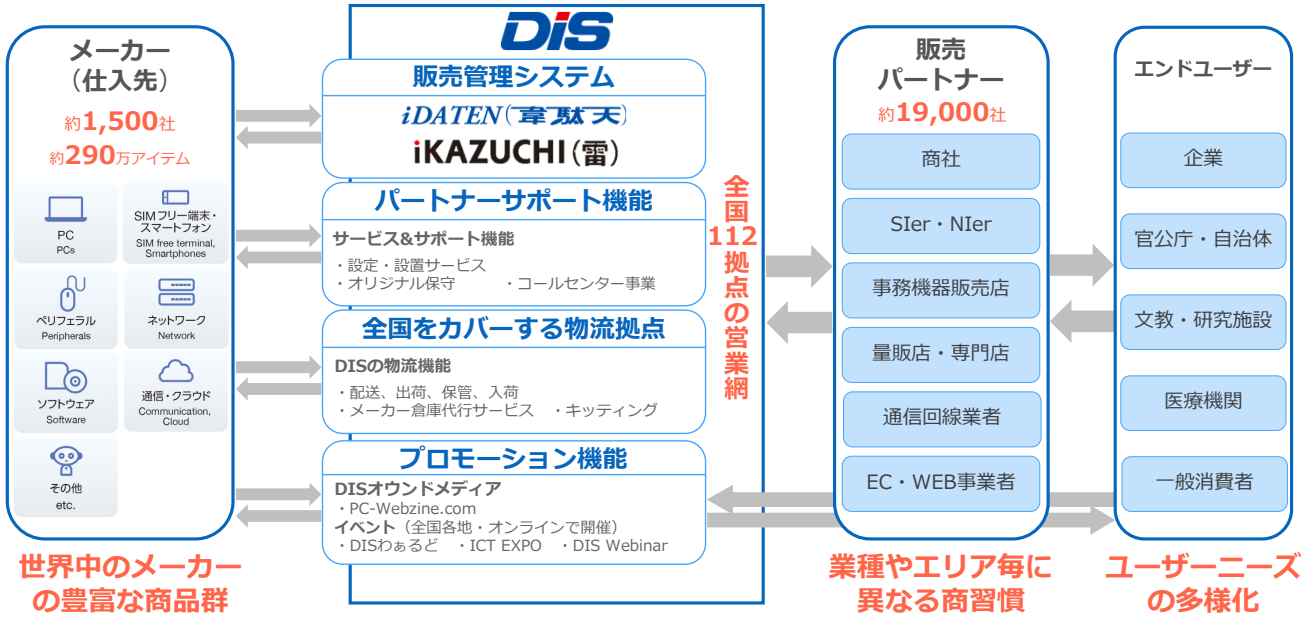
- 小中学校で1人1台に端末を整備し、高速大容量の通信ネットワークを構築する等、学校のICT環境を整備する文部科学省による取り組み

2013~ Windows更新需要

- 安定性や操作性で高く評価されたWindowsXPのサポート終了に伴う更新需要
- 特需後の一次的な反動減はあるものの着実な成長を継続



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役割と付加価値



メーカー (仕入先)

約1,500社 約290万アイテム

商品開発
営業・販促
受注・生産
在庫・出荷
請求・回収

一本化
協業
代行



一本化
協業
代行

販売パートナー

約19,000社

選定	設定
提案	納品
見積	支払
発注	顧客対応

DISの営業網を活用し販路拡大・
販売業務効率化

- 長年培ったサプライチェーンマネジメントにより**全国の需要量・ニーズを連携し、メーカーの生産計画やプロモーションに反映**
- 物流センターをメーカーの倉庫機能として活用することで、**メーカーの時間・コスト節約に加えて、キittingや他社製品と組み合わせた出荷を実現**
- 海外から日本市場に新規参入するメーカーと協業し**国内を網羅した販売網・配送網を提供**

全国112拠点
の営業網

物流センター

商品選定・
提案

市場ニーズ
の把握

キitting

保守サポート

DISの機能を有効に活用することで
自社の得意なビジネス領域に注力

- 様々なメーカーの商品・情報を取り揃え、**最適な組み合わせで提案・提供**
- 豊富な在庫から販売パートナーに代わって**全国のエンドユーザーにスピーディに納品**
- 出荷前のキittingや運用、保守、延長保証等の**技術サービスをワンストップで提供**
- 地域特性に応じたイベント開催・プロモーション等**全国拠点を活用した需要創出**

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

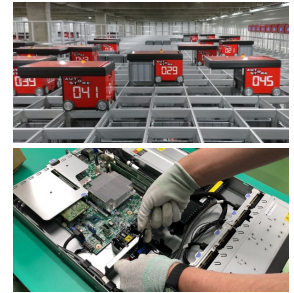
→作業効率・スペース最適化
【ロボット稼働台数】
関東中央：45台、関西：30台

キittingセンター併設

→入荷>作業>出荷に迅速対応
キitting実績：年間48.2万台
(PC・タブレット・スマホ) (2026/3期)

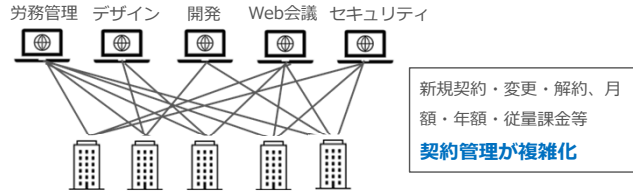
トラック予約受付システム

→入出荷情報の共有・車両平準化

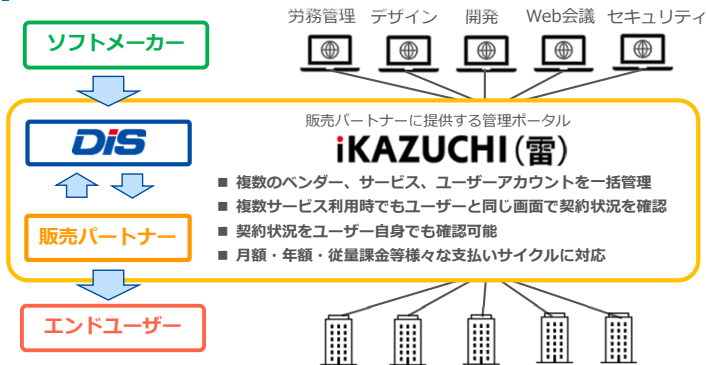


iKAZUCHI (雷) によるサブスク管理

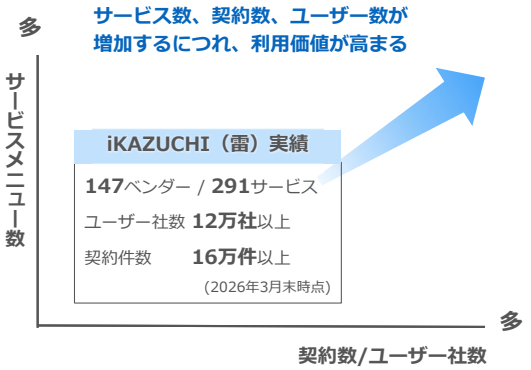
複数サービスを直接利用している状態



iKAZUCHI (雷) とはサブスク管理プラットフォーム



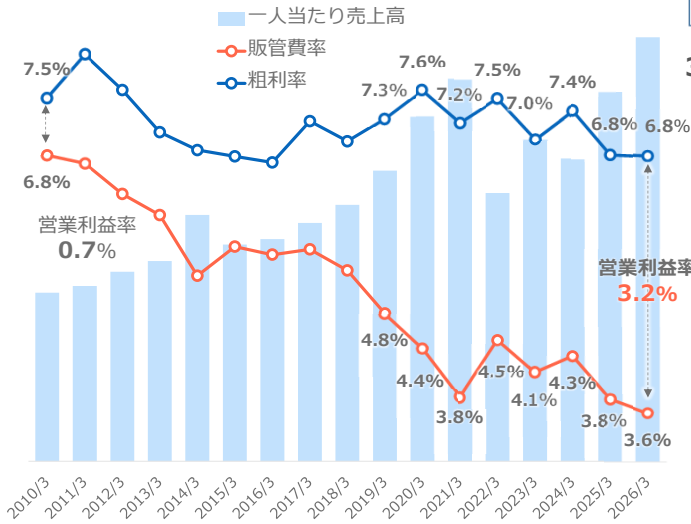
iKAZUCHI (雷) がもたらすネットワーク効果



iKAZUCHI (雷) を利用することによって販売パートナーの利便性が向上するだけでなく、ユーザー社数が増えるほどベンダーにとってもiKAZUCHI (雷) にサービス掲載する価値が増加。さらにサービスメニューの増加はユーザーにとっても利用価値が高まる

営業効率化とローコストオペレーション

ITインフラ流通事業 実績



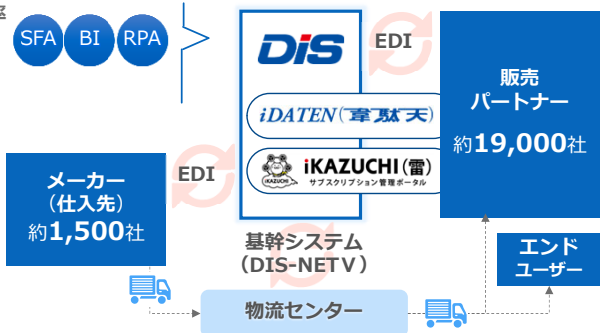
※連結調整を反映していませんのでセグメント実績とは異なります

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

1兆円を超える売上高を支えるシステム基盤の強化

3か年で以下の機能強化を実施

- 性能向上のため機器スペック増強、可用性改善
- 既存システムの移行、非互換プログラムの改修を含むマイグレーション
- 災害・障害・セキュリティ対策と運用管理改善・可用性向上
- 社内システム連携強化、自動化
- iDATEN（韋駄天）、iKAZUCHI（雷）、EDI等の機能強化



立旋盤



- 中・大型で**国内シェアNo.1**（累計出荷台数**7,700**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

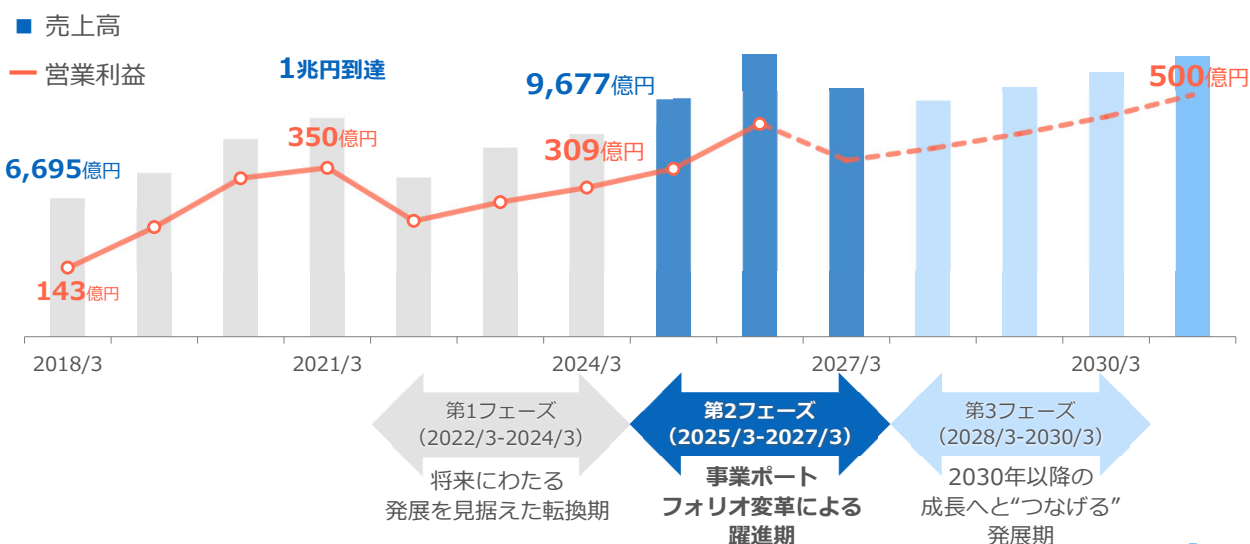


- カートナー（小箱詰機）や、個包装された商品を集積してフィルムで包む中間包装機、段ボールケーサー等幅広い自動機械を製作（左の写真は横型連続カートナー）
- ライフサイクルが短く多様化が顕著な食品や、製造基準の厳格化が進む医薬品等、変化の激しい分野の包装工程のニーズに柔軟に対応できる技術と発想力が強み

中期経営計画の位置づけ



『2030 VISION』からバックキャストする観点でも重要な3カ年



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

01

ホールディングス 体制での成長

- 持株会社として新たな事業領域への参入を探求
- 事業会社はセグメント内での強化・再編に着手

02

"過去最高" へのチャレンジ

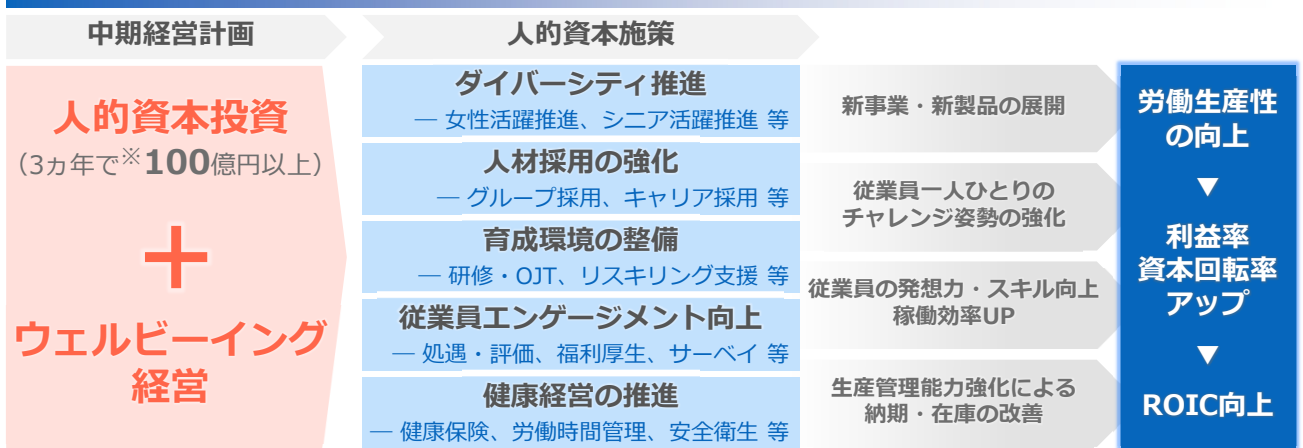
- 売上高、利益における過去最高業績の更新
- 会社、組織、事業、個人それぞれのフィールドでベストパフォーマンスを目指す

03

ステークホルダー エンゲージメントの向上

- 株主、取引先、従業員、地域社会等との信頼関係向上と相互理解による協働
- 人的資本、システム、ガバナンス面等必要とされる経営基盤のさらなる強化
- ウェルビーイング経営の推進

人的資本戦略



TOPICS

- ▶ 2023年以降グループ各社にて**大幅な賃金ベースアップ**（初任給改定含む）を実施
- ▶ 人的資本戦略の遂行における機能強化のため、**ウェルビーイング推進室を新設**
- ▶ 中計で予定していた3カ年で100億円以上の人的資本投資を※**155億円以上**に拡大
- ▶ DISにて「**健康経営優良法人2026**」の認定を取得

グループ連結の労働生産性
1人当たり売上高 目標値
 3カ年平均 **+5.7%**以上

さらなる成長のために、M&Aを積極的に推進する計画
事業領域とハードルレートを意識した規律ある投資判断により実施する

事業領域

M&Aは以下の事業領域を中心に実施を検討

- AI
- DX
- XaaS
- Subscription
- Network
- Logistics
- ITAD
- Consulting
- Security
- Automation
- Education
- Healthcare



© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

投資・調達の意思決定

定量的に投資判断を実施

資本コストを上回るか

株主資本コスト：7.23%~7.64% WACC：6.7%~7.1%

長期的にEPSの向上に資するか

自己株式の取得と比較検討

財務健全性：長期的に格付A※を維持

資本効率を低下させないか

資金調達方針

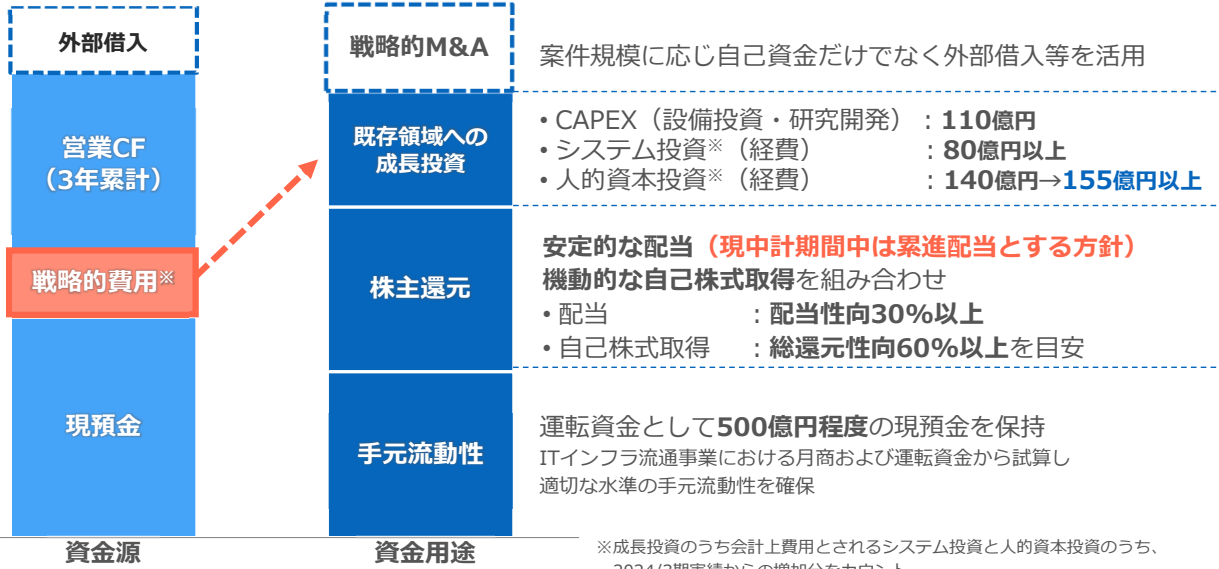
小規模のものは手元資金で賄うが、必要に応じて借入を中心に資金調達

※日本格付研究所（JCR）による長期発行体格付

キャピタルアロケーション方針（2025/3期～2027/3期）



3カ年累計でのキャピタルアロケーションイメージ

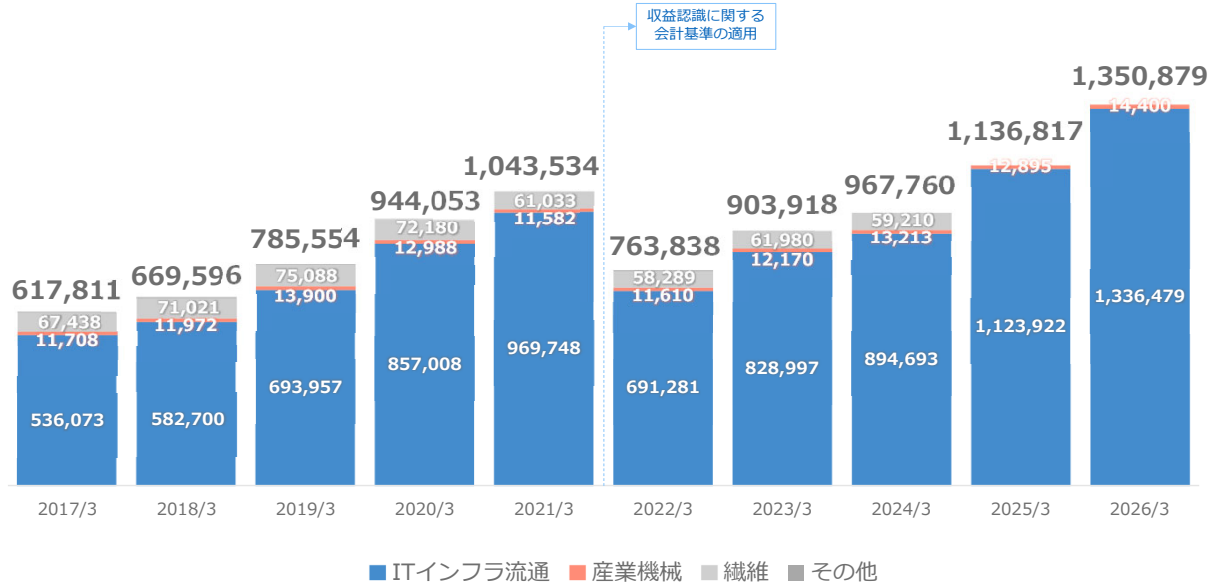


※成長投資のうち会計上費用とされるシステム投資と人的資本投資のうち、2024/3期実績からの増加分をカウント

連結売上高



(百万円)

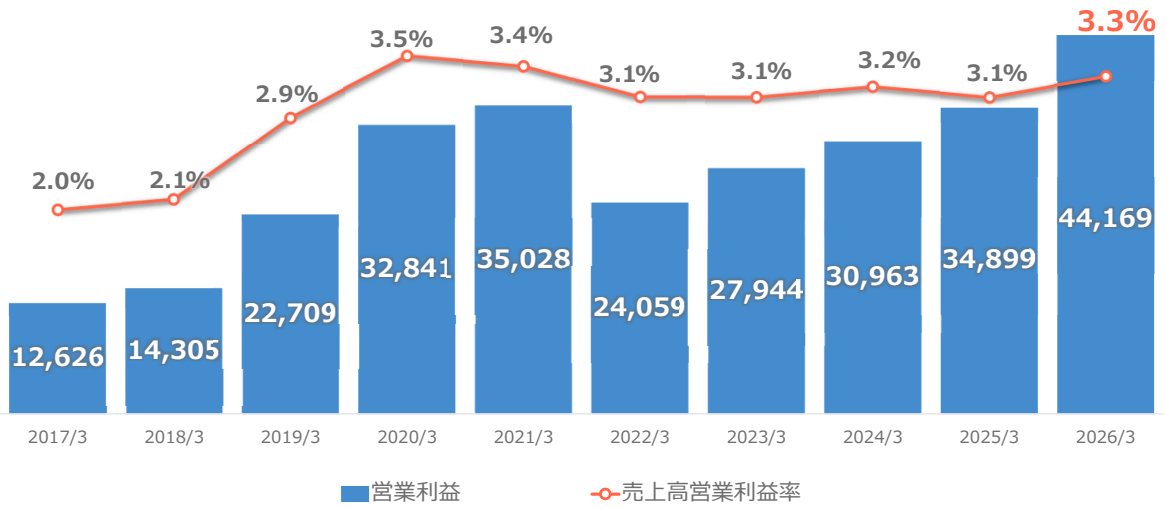


© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結営業利益



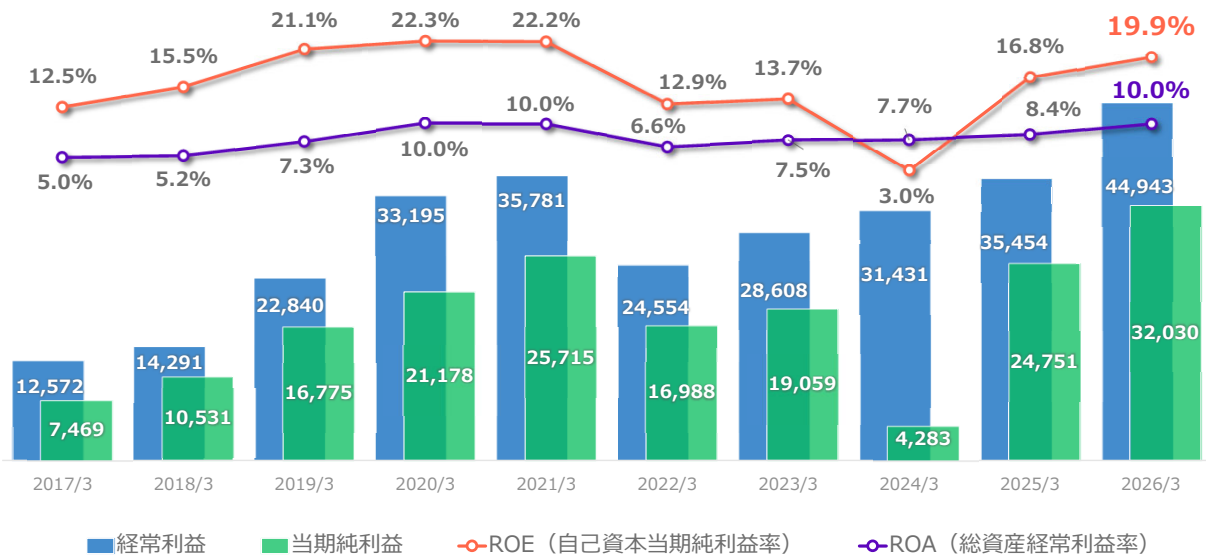
(百万円)



連結經常利益・連結当期純利益



(百万円)



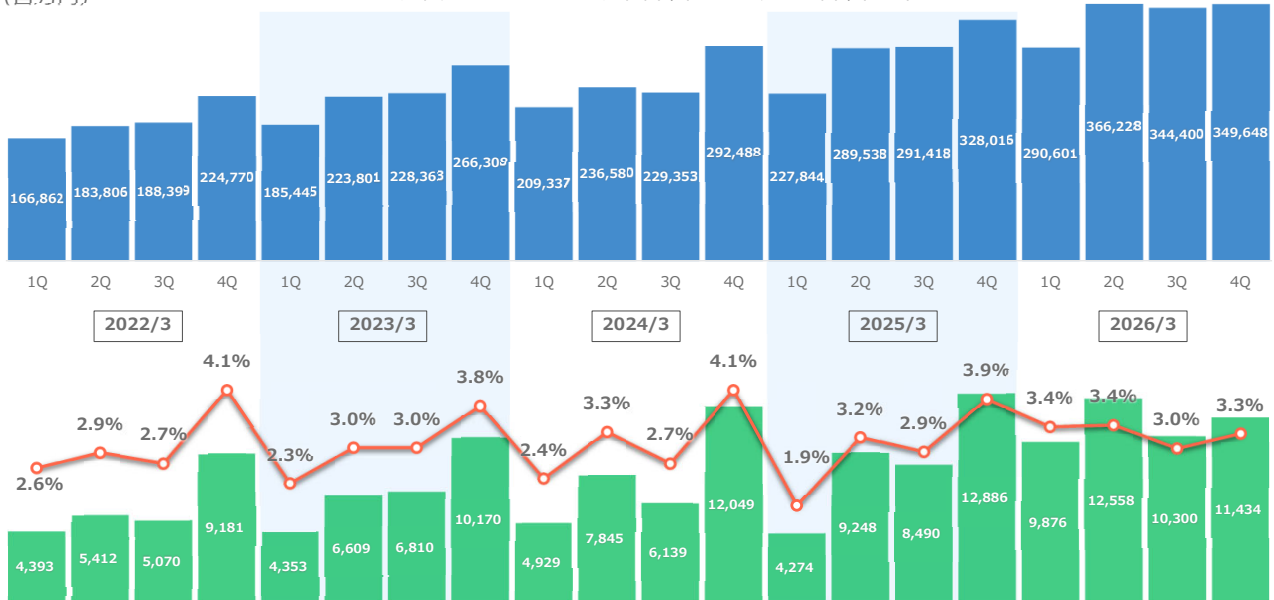
© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結四半期別業績 推移



(百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率



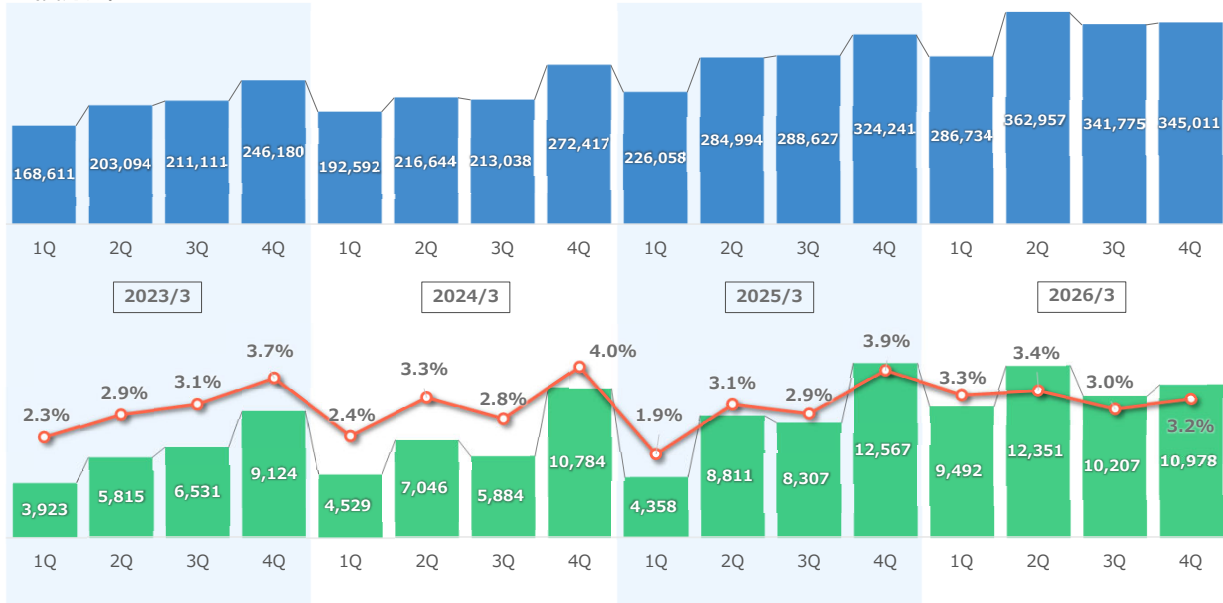
© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

ITインフラ流通事業 四半期別 業績比較



(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率

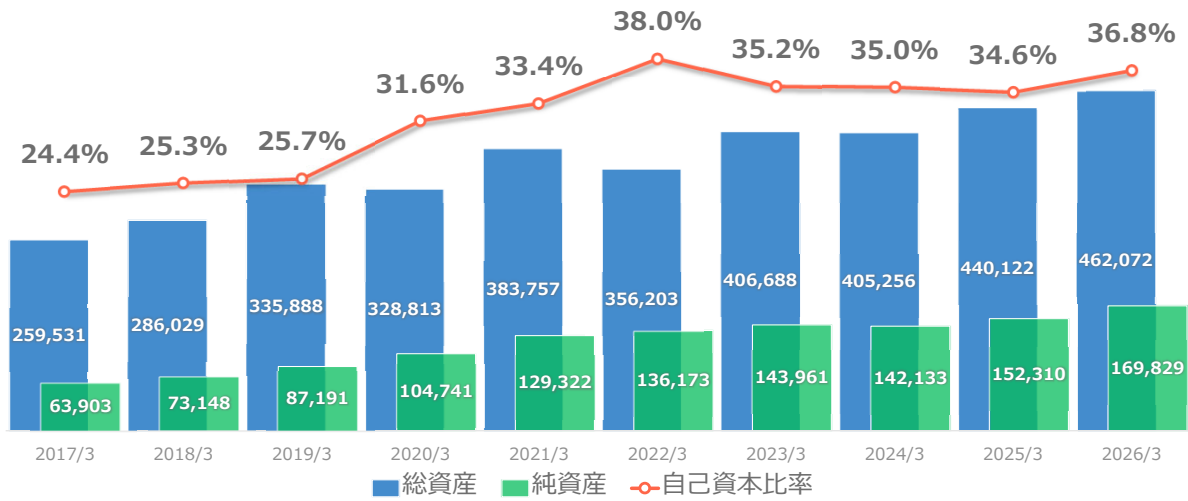


© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結総資産・連結純資産・自己資本比率



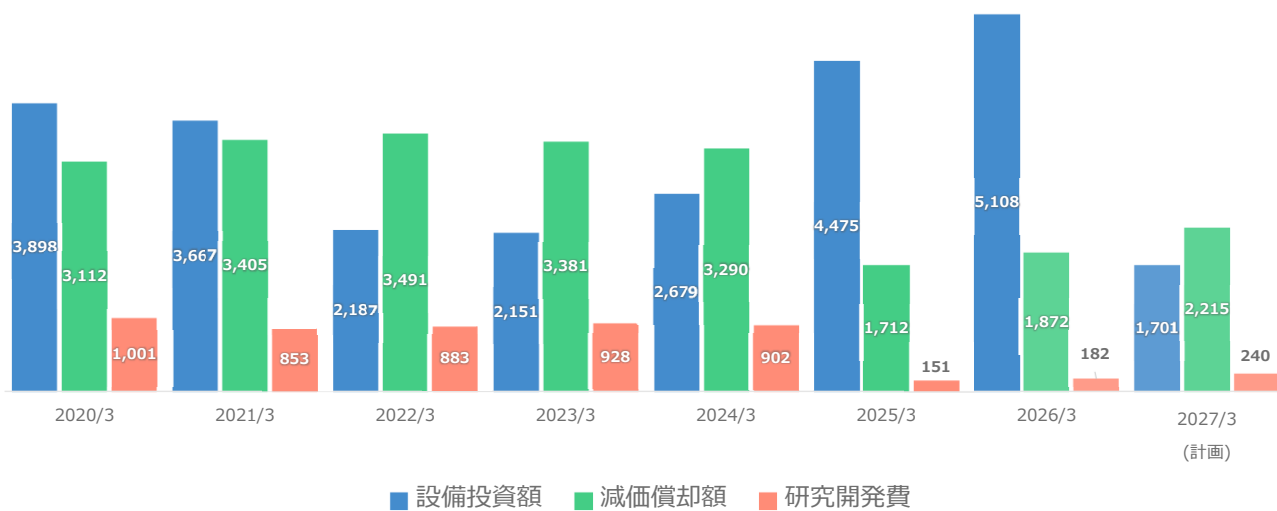
(百万円)



設備投資額・減価償却額・研究開発費



(百万円)

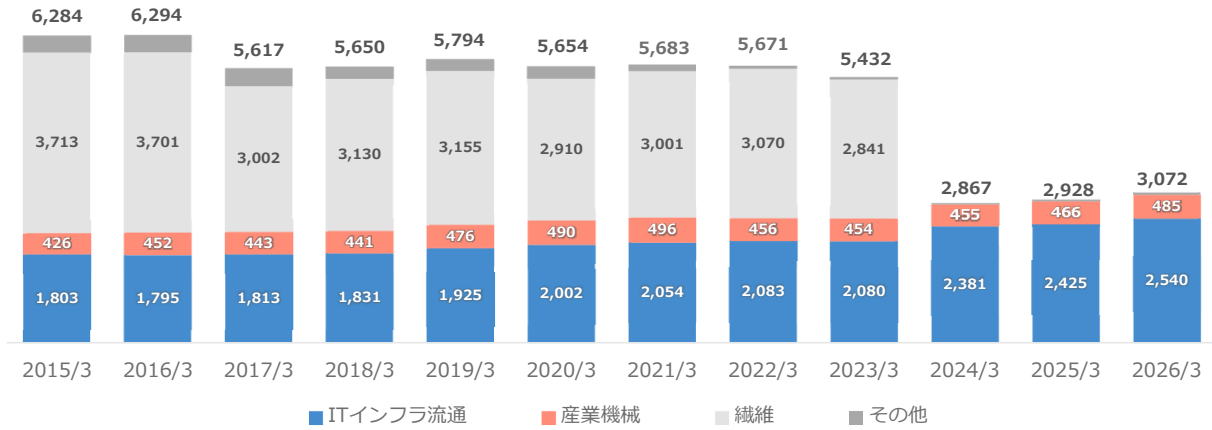


© Daiwabo Holdings Co., Ltd.

セグメント別 従業員数



(人)



※各事業年度の最終日（3月31日）時点の人員数となります

株価推移

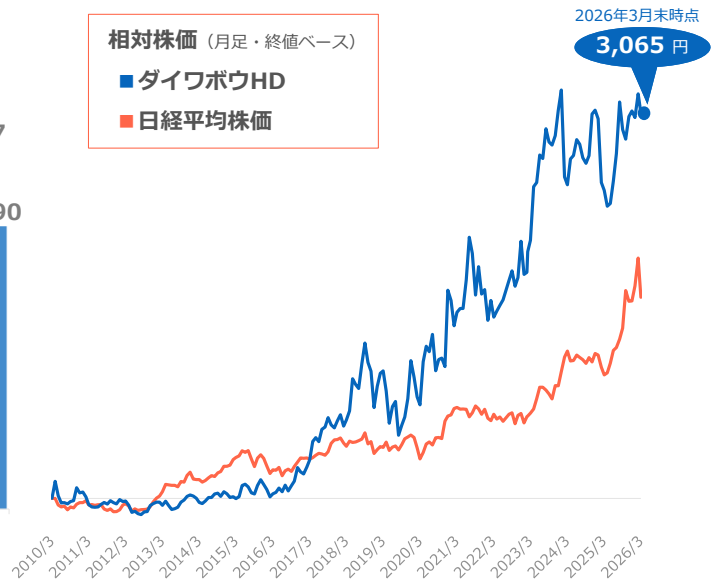


PBR 1.57倍
PER 8.46倍
TSR 208.4%
時価総額 266,390百万円

※直近5年間
 ※2026/3終値ベース



相対株価 (月足・終値ベース)
 ■ ダイワボウHD
 ■ 日経平均株価



2026年3月末時点
3,065 円

※当社株価は株式併合 (2017/10/1) ・株式分割 (2021/4/1) を過年度に遡及して表示

ダイワボウホールディングス株式会社



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	3,072名（2026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
	[中核会社] DIS ダイワボウ情報システム株式会社		コンピュータ機器等の導入・保守・修理サービス業
	産業機械事業	オーエム製作所	工作機械、自動機械および铸件製品の製造販売業
	[中核会社]		



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。