

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2024年11月7日
(2024年11月6日開示)



ダイワボウホールディングス株式会社

(証券コード: 3107)

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

ダイワボウホールディングスの西村でございます。

本日はお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。これより、昨日開示いたしました2025年3月期第2四半期決算についてご説明申し上げます。

1. 2025年3月期 通期業績見通し	_P3
2. 2025年3月期 第2四半期決算（中間期）	_P6
3. 事業別	
–ITインフラ流通事業	_P17
–産業機械事業	_P24
【参考資料】	_P28
▶前期（2024年3月期）決算の遡及修正について	
▶中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）	
▶ITインフラ流通事業の「取扱高」について	
▶事業概要	
▶業績推移グラフ	

本日は、ご覧の項目の1項目と2項目は私から、3項目を常務の猪狩よりご説明いたします。

2025年3月期 第2四半期（中間期）（2024年4月1日～2024年9月30日）

**国内IT需要の拡大を捉え上期として最高売上高を更新
営業利益は3期連続の増益**

業績

ITインフラ流通事業

- Windows更新需要が高まり、PC販売台数は前期比で大幅に増加
- iKAZUCHI(雷)はエンドユーザー契約件数の伸長等により、上期の目標取扱高を達成
- 企業・官公庁・文教向けいずれも好調に推移し増収増益

産業機械事業

- 工作機械部門での製品納入が順調に進み、事業全体での売上高は計画通り進捗

見通し

- 2025年3月期 通期売上高および営業利益の見通しを上方修正 →P 4

株主還元

- 配当金を20円増配し、1株あたり90円へ（中間45円、期末45円） →P14
- 自己株式取得の100億円は予定通り進捗（9月末時点取得価額：71.9億円）

当期は、主力のITインフラ流通事業において、国内IT需要の拡大を捉え、企業・官公庁・文教向け販売がいずれも好調に推移いたしました。上期としては、過去最高の売上高を更新し、営業利益も3期連続の増益となりました。

この上期実績を踏まえ、今期の見通しを上方修正し、株主還元についても配当金を増配することいたしました。また、自己株式の取得も順調に進んでおり、9月末時点では、約72億円となっております。詳細は、後程ご説明いたします。

| 2025年3月期 通期業績見通し

上方修正をした2025年3月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

2025年3月期 通期業績予想



(百万円)	2024/3 (実績)	2025/3						増減額 ③-②	増減額 ③-前期	前期比	
		①期初予想 (5/9開示)		②修正予想 (8/2開示)		③修正予想 (11/6開示)					
売上高	967,760	975,000		1,012,350		1,123,500		+111,150	+155,739	+16.1%	
ITインフラ流通	894,693	962,650		1,000,000		1,111,100		+111,100	+216,406	+24.2%	
産業機械	13,213	12,350		12,350		12,400		+50	△813	△6.2%	
繊維	59,210	—		—		—		—	△59,210	—	
営業利益	30,963	3.2%	31,100	3.2%	31,100	3.1%	33,000	2.9%	+1,900	+2,036	+6.6%
ITインフラ流通	28,244	3.2%	30,200	3.1%	30,320	3.0%	32,320	2.9%	+2,000	+4,075	+14.4%
産業機械	1,032	7.8%	900	7.3%	780	6.3%	680	5.5%	△100	△352	△34.1%
繊維	1,580	2.7%	—	—	—	—	—	—	△1,580	—	
経常利益	31,431	3.2%	31,500	3.2%	31,500	3.1%	33,400	3.0%	+1,900	+1,968	+6.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,283	0.4%	21,800	2.2%	21,800	2.2%	23,000	2.0%	+1,200	+18,716	+437.0%

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

4

業績予想につきましては、8月2日に一度、修正を発表しておりましたが、その後、想定以上に第2四半期の実績が拡大したことにより、下期も含めて改めて上方修正をいたします。

通期予想として、売上高1兆1,235億円、営業利益330億円としております。第2四半期の実績を反映し、下期も好調に推移すると見ているWindowsの更新需要を確実に捉え、業績を拡大してまいります。

また、クラウドサービスの「iKAZUCHI（雷）」によるサブスクビジネスも堅調に伸びております。一方で、案件の大型化や価格競争の激化により、利益率は若干下がると見ていますが、利益額は着実に積み上げてまいります。

2025年3月期 下期業績予想



(百万円)	2024/3 (実績)	2025/3						増減額 ③-②	増減額 ③-前期	前期比	
		①期初予想 (5/9開示)		②修正予想 (8/2開示)		③修正予想 (11/6開示)					
売上高	521,842	524,500		536,850		606,116		+69,266	+84,274	+16.1%	
ITインフラ流通	485,456	518,150		530,500		600,046		+69,546	+114,590	+23.6%	
産業機械	6,533	6,350		6,350		6,070		△279	△462	△7.1%	
繊維	29,530	—		—		—		—	△29,530	—	
営業利益	18,188	3.5%	18,080	3.4%	18,080	3.4%	19,477	3.2%	+1,397	+1,288	+7.1%
ITインフラ流通	16,668	3.4%	17,615	3.4%	17,615	3.3%	19,149	3.2%	+1,534	+2,480	+14.9%
産業機械	511	7.8%	465	7.3%	465	7.3%	331	5.5%	△133	△179	△35.1%
繊維	960	3.3%	—	—	—	—	—	—	△960	—	
経常利益	18,516	3.5%	18,280	3.5%	18,280	3.4%	19,560	3.2%	+1,280	+1,044	+5.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△4,243	△0.8%	12,700	2.4%	12,700	2.4%	13,525	2.2%	+825	+17,769	—

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

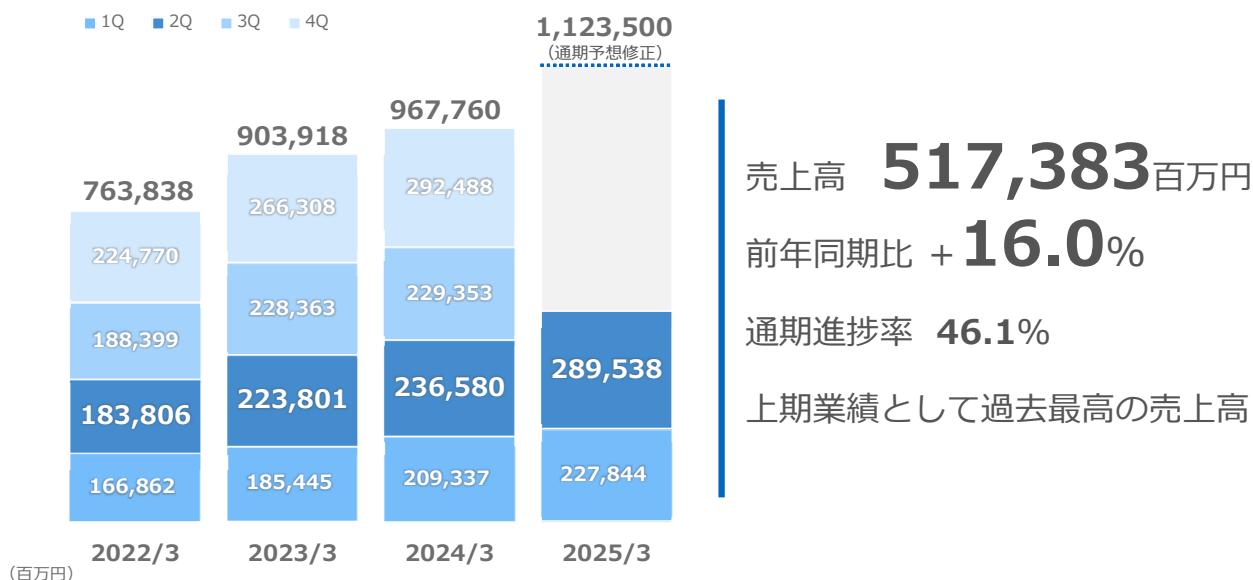
5

通期の予想を先にご説明いたしましたが、下期の業績予想はこちらになります。
上期に続いて、売上、利益ともに前期を大きく上回る伸長を予想しております。

| 2025年3月期 第2四半期決算（中間期）

それでは、2025年3月期第2四半期決算についてご報告いたします。

2025年3月期 2Q累計 売上高 (4~9月)



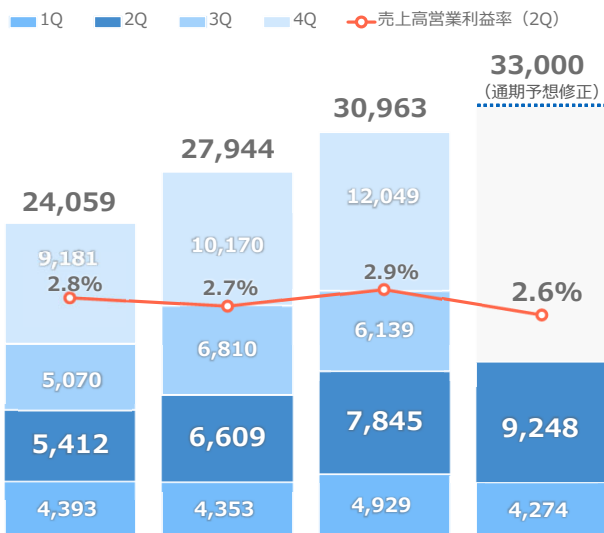
©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

こちらは連結売上高の推移です。

昨年度までの実績には繊維事業が含まれておりますが、今期より除外されております。その上で、ご覧の通り上期売上高は過去最高の実績となりました。

第2四半期売上高は5,173億円、前期比で16%の増収、今回修正した通期業績予想に対しては、46.1%の進捗となっております。

2025年3月期 2Q累計 営業利益 (4～9月)



営業利益 **13,522**百万円
 前年同期比 **+5.9%**
 営業利益率 **2.6%**
 通期進捗率 **41.0%**

(百万円) 2022/3

2023/3

2024/3

2025/3

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料 (P29) に記載

8

次に営業利益の推移です。

第2四半期の実績は135億円、前期比5.9%の増益となりました。今回修正した通期予想に対しての進捗率は41%となっております。

2025年3月期 2Q累計 連結決算概況（4～9月）



(百万円)	2024/3 2Q	2025/3 2Q	増減	前期比	修正後 通期予想	進捗率
売上高	445,917	517,383	+71,465	+16.0%	1,123,500	46.1%
営業利益	12,774	13,522	+747	+5.9%	33,000	41.0%
経常利益	12,915	13,839	+923	+7.2%	33,400	41.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	8,526	9,474	+947	+11.1%	23,000	41.2%
1株当たり 中間純利益 (円)	91.23	102.52				

(百万円)	2024/3	2024/9	増減	主な増減理由
総資産	405,256	396,878	△8,378	売上債権の回収による減少
純資産	142,133	140,689	△1,444	自己株式の取得
自己資本比率	35.0%	35.4%		

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料（P29）に記載

9

第2四半期の連結決算概況はご覧の通りです。

経常利益は、前期比7.2%増の138億円、純利益は、前期比11.1%増の94億円、1株当たりの中間純利益は、102円となっております。

連結の財政状態についてです。総資産は現金及び預金、売上債権の減少により、前期比83億円減の3,968億円、純資産は、自己株式の取得により前期比14億円減の1,406億円となっております。

なお、自己資本比率は35.4%となります。

2025年3月期 2Q累計 セグメント別業績 (4～9月)



(百万円)		2024/3 2Q	2025/3 2Q	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	409,237	511,053	+101,815	+24.9%
	産業機械	6,680	6,329	△351	△5.3%
	繊維	29,679	—	△29,679	—
	その他	320	—	△320	—
	合計	445,917	517,383	+71,465	+16.0%
営業利益	ITインフラ流通	11,575	13,170	+1,594	+13.8%
	産業機械	521	348	△172	△33.2%
	繊維	620	—	△620	—
	その他	33	—	△33	—
	(調整額)	24	4	△20	△83.2%
合計	12,774	13,522	+747	+5.9%	

こちらは第2四半期累計でみたセグメント別の業績です。

ご覧のとおり、売上・利益ともに好調なITインフラ流通事業が大きく牽引しております。なお、昨年度まで含まれていた繊維事業分はグレーで記載しております。

2025年3月期 2Q累計 連結貸借対照表 (決算短信P3-4)



(百万円)	2024/3	2024/9	増減		2024/3	2024/9	増減
流動資産	377,245	368,131	△9,113	流動負債	239,742	232,804	△6,938
現金及び預金	69,372	63,176	△6,196	支払手形及び買掛金	206,212	199,961	△6,250
受取手形及び売掛金	236,306	224,977	△11,328	短期借入金	8,400	7,704	△696
商品及び製品	33,413	40,507	+7,094	固定負債	23,380	23,384	+4
有形固定資産	10,238	10,754	+516	長期借入金	12,500	13,266	+766
無形固定資産	3,691	3,797	+105	負債合計	263,123	256,188	△6,934
投資その他の資産	14,081	14,194	+113	純資産合計	142,133	140,689	△1,444
				自己株式	△5,133	△12,286	△7,153
資産合計	405,256	396,878	△8,378	負債純資産合計	405,256	396,878	△8,378

受取手形及び売掛金	236,306	→	224,977	△11,328	DISの売上債権の回収
支払手形及び買掛金	206,212	→	199,961	△6,250	DISの仕入債務の減少
借入金合計	20,900	→	20,970	+70	

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

11

続きまして、貸借対照表について補足させていただきます。

資産の部です。現預金残高は、前期末比61億円減の631億円となります。目安にしている500億円より高い水準となっておりますが、下期、特に第4四半期は、戦略的な製品の仕入れが増加し、売上高も増加する見通しであることから、期末に向けて計画どおりに着地すると想定しています。

受取手形及び売掛金は、前期末比113億円減の2,249億円、商品及び製品は、前期末比70億円増の405億円となっております。ここでは、下期に向けた商材を確保しているため、在庫増となっております。

負債・純資産の部ですが、支払手形及び買掛金は、前期末比62億円減の1,999億円となっております。

2025年3月期 2Q累計 連結損益計算書 (決算短信P5)



(百万円)	2024/3 2Q		2025/3 2Q		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	445,917		517,383		+71,465	+16.0%
売上総利益	36,214	8.1%	34,560	6.7%	△1,653	△4.6%
販売費及び一般管理費	23,439	5.3%	21,038	4.1%	△2,401	△10.2%
営業利益	12,774	2.9%	13,522	2.6%	+747	+5.9%
経常利益	12,915	2.9%	13,839	2.7%	+923	+7.2%
特別損失	25		1		△24	△95.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	8,526	1.9%	9,474	1.8%	+947	+11.1%

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料（P29）に記載

12

損益計算書について補足します。

売上高・各利益についてはこれまで報告したとおりですが、売上総利益につきましては、345億円と前期比16億円の減少となっております。繰り返しになりますが、昨年度実績には繊維事業分が含まれておりますので、その繊維事業分を除くと、約28億円の増加となります。

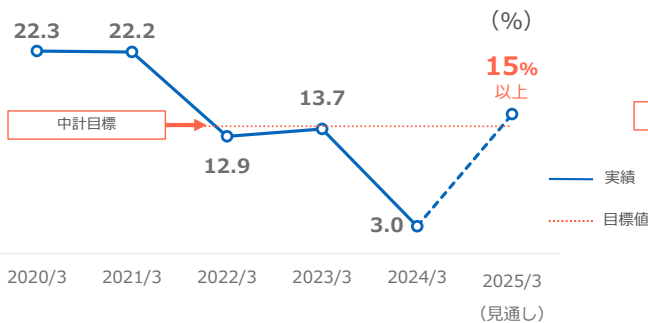
売上利益率は前期の8.1%から1.4%減少し、6.7%でした。販売費及び一般管理費は、前期比24億円減の210億円となりましたが、こちらも繊維事業の影響を除くと、ベースアップ実施などもあり、約7億円の増加となっております。

中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>



ROE 14%以上

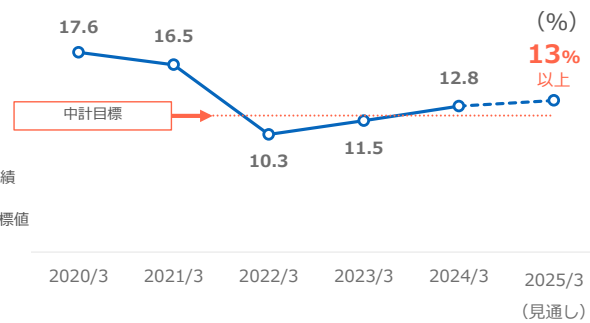
自己資本当期純利益率
<株主資本に対するリターン>



24年3月期は一過性の特別損失計上のため低下も
今期は本来の収益力に回復の見通し

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>



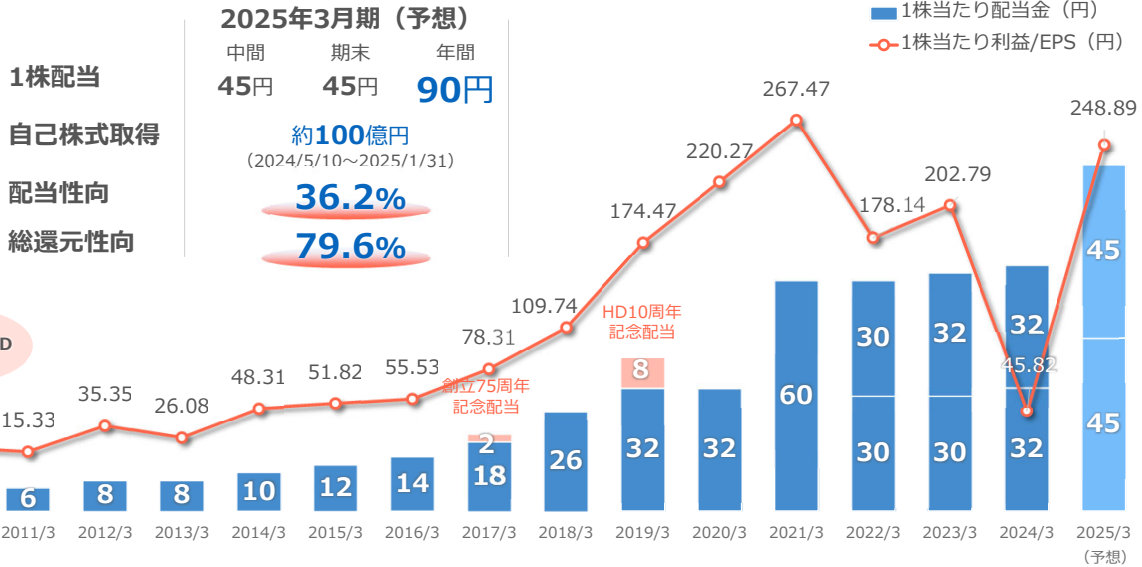
自社認識の資本コストを上回るとともに
中計目標水準をクリアする見通し

次にグループ経営指標についてご報告いたします。

当社では、ROEとROICを重要な経営指標として位置づけ、設定した目標を上回るよう、事業会社との連携に努めております。

2024年3月期のROEは、繊維事業独立に伴う一過性の特別損失計上のため低い数値となりましたが、今期は15%以上の見通しとなります。ROICについても、資本コストを上回り13%以上の見通しです。

株主還元



※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

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

続きまして、株主還元についてご説明いたします。

設立以降の、1株あたりの配当金、およびEPSの推移はスライドのとおりです。

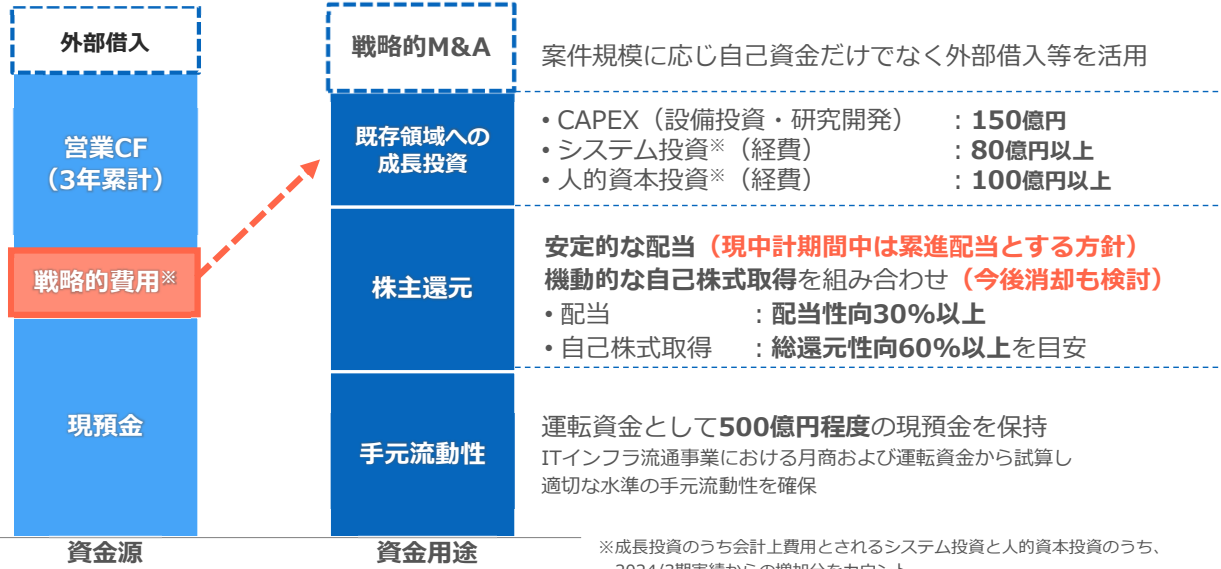
好調な今期の業績を反映し、2025年3月期の配当については、中間45円、期末45円の90円と、当初予定の70円から20円増配いたします。

自己株式取得は、昨年度に実施できていないことを踏まえ、現在約100億円を実行中です。直近の10月末時点では、85億円と順調に進めているところです。以上より、配当性向は36.2%、総還元性向は79.6%を予定しております。

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期末実績からの増加分をカウント

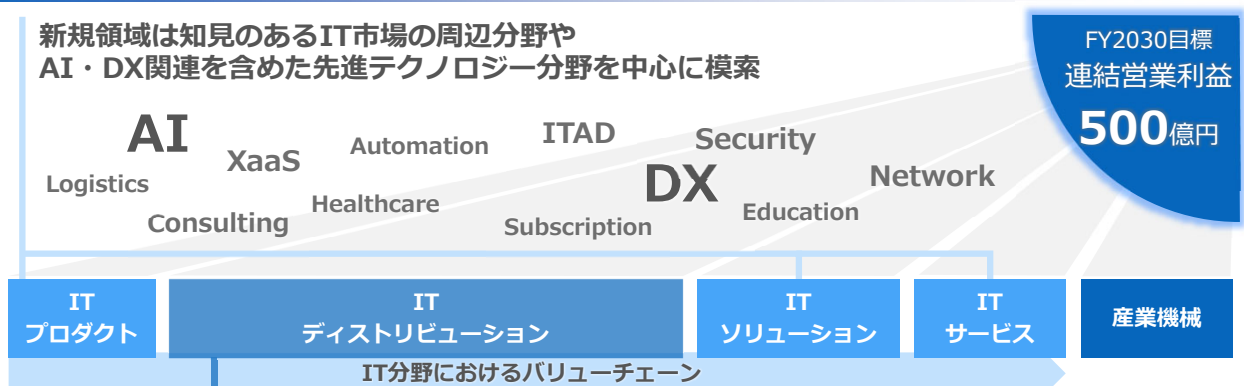
5月に発表したキャピタルアロケーションの方針について、あらためてご説明いたします。

配当金については、「配当性向30%以上の安定的な配当」としており、この中計期間中においては累進配当とし、減配はしない方針としています。その上で、自己株式の取得を組み合わせ、総還元性向60%以上を目安に進めてまいります。また、この自己株式については今後消却も検討していく予定です。

『2030 VISION』で達成したい当社のあるべき姿（再掲）



新規領域は知見のあるIT市場の周辺分野や
AI・DX関連を含めた先進テクノロジー分野を中心に模索



FY2030目標
連結営業利益

500億円

IT
プロダクト

IT
ディストリビューション

IT
ソリューション

IT
サービス

産業機械

IT分野におけるバリューチェーン

コア領域のさらなる強化・深化に向けて

3つのS【Service / Solution / Sustainability】を中心に機能拡充

迅速な意思決定と投資が可能なホールディングス体制の利点を活かして持続的成長を実現

▶▶▶ あるべき姿の体現に向け社名変更も検討

こちらは5月に発表した当社のあるべき姿です。

2030年度での連結営業利益500億円の達成に向けて、既存のITインフラ流通事業はITディストリビューション分野として絶対的なコアとしつつ、新たな事業領域を模索し、最適な事業ポートフォリオの検討を進めています。

現時点で詳細はお伝えできませんが、持続的成長に向けて引き続き取り組んで参ります。そして、社名変更も含めて決定事項がありましたら、今後も速やかに開示・発信してまいります。

私からの説明は以上となります。

この後は各事業の詳細について、猪狩よりご説明いたします。

ITインフラ流通事業

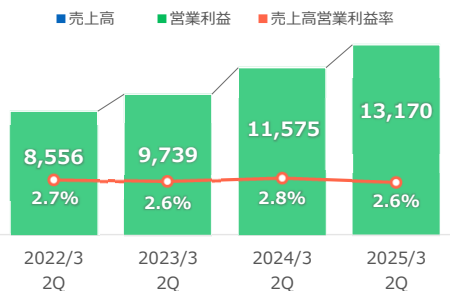
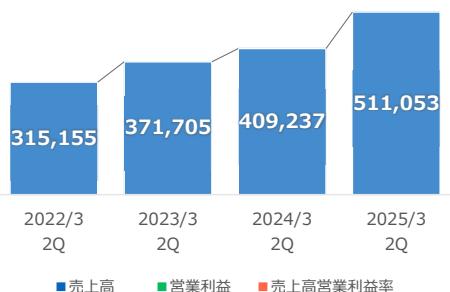
常務取締役の猪狩と申します。

ここからは各セグメント別の実績と、下期の見通しについてご説明いたします。

ITインフラ流通事業



(百万円)



取扱高 ※旧基準売上高	551,624百万円 (前期比+25.3%)
売上高	511,053百万円 (前期比+24.9%)
営業利益	13,170百万円 (前期比+13.8%)

PC出荷台数	172.3万台 (前期比+25.0%)
サーバー出荷台数	2.8万台 (前期比+10.3%)
iKAZUCHI(雷)取扱高	19,058百万円 (前期比+38.7%)

事業概況

- | | |
|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| コーポレート向け市場 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 企業・官公庁向けを中心に、PCやサーバー、ソフトウェアの販売が好調に推移 ■ 案件の大型化に伴う競争激化のため営業利益率は前年を下回ったものの、売上伸長により営業利益額は計画を上回る ■ iKAZUCHI(雷)経由のサービス契約獲得は順調に伸長 ■ 文教向けでは、校務用端末のWindows更新需要およびGIGAスクール第2期の先行調達案件を獲得し前年を上回る |
| コンシューマ向け市場 | <ul style="list-style-type: none"> ■ EC向けのPC販売は苦戦するも、量販店向けはPC・モニタ販売が堅調に推移し前期比横ばい |

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料(P29)に記載

ITインフラ流通事業についてです。

この上期は、企業・官公庁向けに、PCやサーバー、ソフトウェアの販売が好調に推移し、売上高が増加しました。案件の大型化が目立ったのもこの上期の特徴で、それに伴う価格競争激化のため、営業利益率は前年を下回りました。一方で、営業利益額は計画を上回っております。

注力しているクラウドサービスiKAZUCHI(雷)についても、順調に契約を伸ばしており、サブスクビジネスは計画どおりの進捗をみせています。

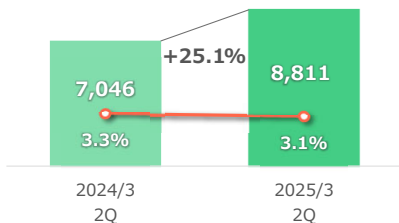
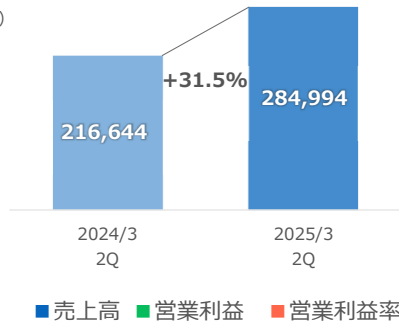
GIGAスクールで注目度も高い文教市場ですが、この上期では、先生使用分など校務用端末の更新需要が多く見られました。また、GIGAスクール第2期の先行手配分も獲得したことにより、前年を上回る実績で進捗しています。なお、GIGAスクールに関する導入のピークは来年度になるものと予想しています。

以上の結果、ITインフラ流通事業の売上高は、前期比24.9%増の5,110億円、営業利益は前期比13.8%増の131億円となりました。

ITインフラ流通事業 前年同四半期（2Q）比較



(百万円)



前年度2Q（7～9月）との業績差異について

- PC出荷台数 +38.6%
大企業向けの大型導入などWindows更新需要の高まりを見せ増加
- iKAZUCHI（雷）取扱高 +35.9%
エンドユーザー契約件数が順調に増加
サービス単価の上昇傾向による取扱高増
- 業種別では、情報通信業、製造業、卸売業・小売業が好調に推移し、売上高が大幅増
- 営業利益率は前年を下回るも今年度1Q（1.9%）より改善

ITインフラ流通事業の季節性について

多くの国内企業で決算期となる3月と9月に需要が集中する傾向がある。

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料（P29）に記載

19

このスライドは、今年度の第2四半期を前年の第2四半期と比較したものです。

特にITインフラ流通事業においては、多くの国内企業が決算期となる9月と3月に集中的に需要が高まる傾向がありますので、1Qと2Qを比較するよりも2Q同士を比較した方が、よりわかりやすいため、このグラフを作っています。

PC出荷台数は、今年度下期以降と予想していたWindowsの更新需要が前倒しとなり、前年同期比38.6%の増加となりました。特に、大企業向けの大型導入が目立ち、出荷実績を牽引しております。

サブスクビジネスとして注力している「iKAZUCHI（雷）」の取扱高については、第2四半期比較で35.9%増と好調を維持しております。単価上昇による影響もありますが、契約件数も着実に増えており、計画達成ペースで進捗しております。

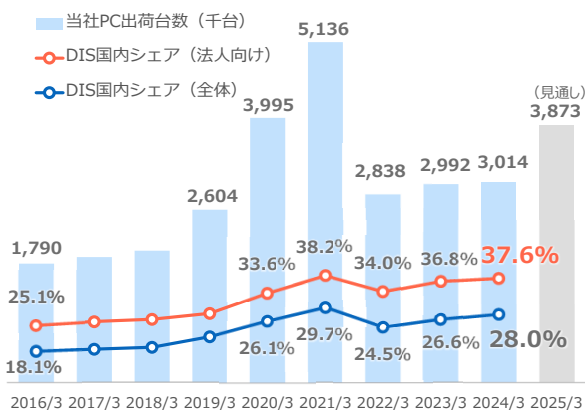
営業利益率については、前年を下回る実績となりましたが、第1四半期が1.9%であったことに対して、第2四半期は3.1%となっているため、改善傾向といえます。

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



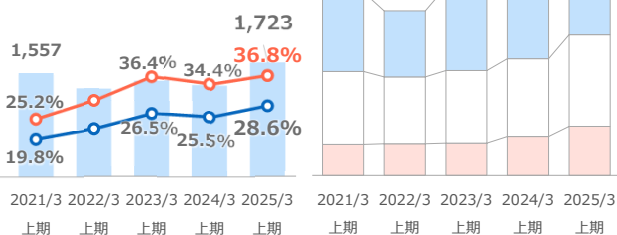
上期実績推移

国内PCマーケットシェア

法人向け **36.8%**
全体 **28.6%**

DISカテゴリ別取扱高

前年比
PC本体* **+30.6%**
周辺機器・サービス等 **+17.9%**
ソフトウェア **+26.2%**



※MM総研調査結果より算出

(2025/3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

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

20

こちらは国内PC出荷台数における、当社のマーケットシェアとカテゴリ別の取扱高推移です。

中央のグラフをご覧ください。上期のPC出荷台数は172万3,000台で、シェアは暫定となりますが、全体で28.6%、法人向けの市場に限れば36.8%となりました。Windows更新需要の高まりをとらえ、国内のPCシェアも増加し、台数・金額ともに大幅に拡大しております。

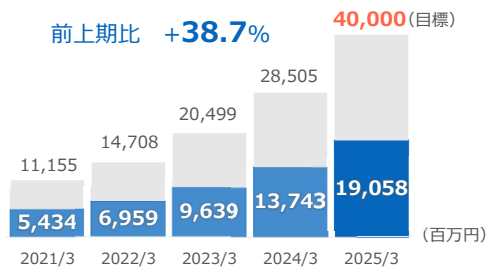
カテゴリ別に見ても、PCだけではなく、周辺機器・サービス、ソフトウェアも前期比で2桁の成長となりました。

iKAZUCHI(雷)経由でのサブスク実績



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（ソフトウェアの内数）



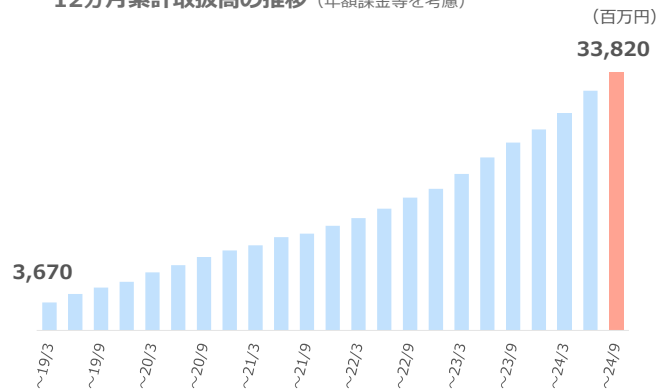
対応ベンダー・サービス数

133ベンダー	134ベンダー
248サービス (2024/6)	250サービス (2024/9)

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



■ iKAZUCHI(雷) 12カ月累計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)



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が確認できる

このスライドは、特に注力しているサブスクリプションビジネスの「iKAZUCHI(雷)」経由の実績を表しております。

「iKAZUCHI(雷)」は、DISが販売パートナー向けに提供している、サブスクの管理ポータルサイトです。ソフトウェアを中心とした課金ビジネスは着実に成長しており、2025年3月期には取扱高400億円を目指しております。

取り扱いベンダー数やサービスメニューの件数も徐々に増え、他社にない優位性を発揮しています。課金形態としては月額や従量制などがありますが、1年更新も多いことから、四半期ごとではなく年累計の推移をみるためにスライド右側のグラフを作成しております。

このカテゴリは順調に伸びてきており、引き続きストックビジネスとしての地盤を強化してまいります。

成長分野でのポジション & バリューアップ

- クラウドプラットフォーム市場でのシェア拡大
- SaaSモデルにおける事業領域の拡大



DX推進によるパートナーリレーションシップ

- 企業価値向上に向けたビジネスモデル変革 生産性向上の実現
- 先端技術を含む海外ベンダー拡販による事業領域拡大

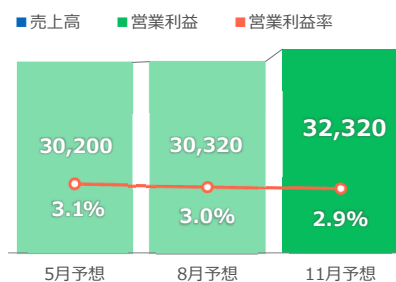
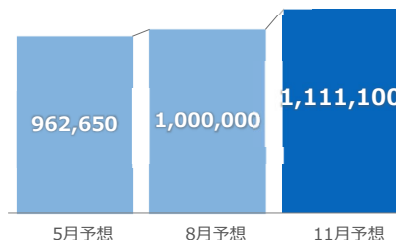
業界リーダー企業としてコア領域の深化

- ITデバイス基盤における事業領域の拡大
- 高付加価値商材ビジネス領域の成長
- 技術専門部隊による支援体制を整備し提案力強化

企業ブランディングと戦略的投資

- 社会認知度向上、業界発展への寄与および地域社会への貢献
- 事業強化に向けた投資 (システム、M&A、業務提携)
- 業界最適化に向けた投資 (物流機能、iKAZUCHI(雷))

2025年3月期 業績予想推移 (百万円)

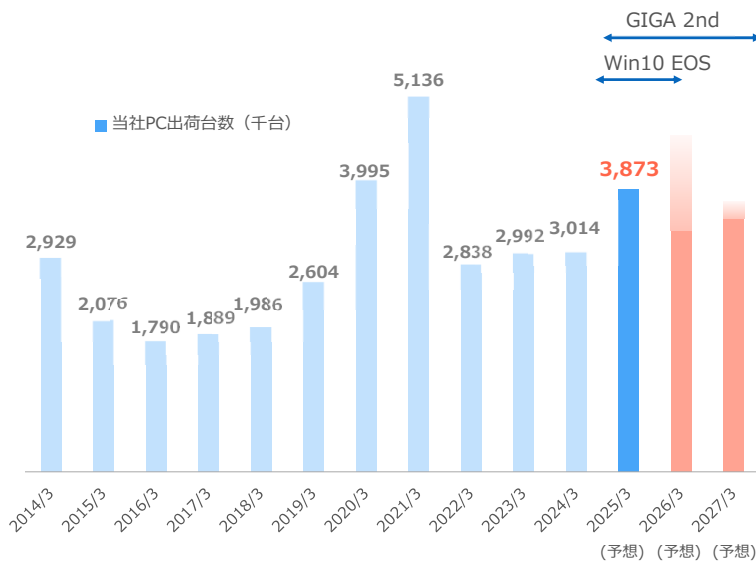


ITインフラ流通事業の事業戦略と今期の業績予想です。

期初に予想していたよりも、Windows更新需要が前倒しとなったことで、第2四半期に大幅伸長したことを反映し、通期業績予想を修正しております。

営業利益率については、上期実績の影響もあり、通期2.9%の予想としております。

PC出荷台数予測



Windows10のサポート終了

- 2025年10月14日Windows10サポート終了
- 大企業向けの導入が当初想定よりも前倒しとなり、出荷台数は2Qで前年比+38.6%
- 下期も大幅増加となる215万台を予想 (前年比+31%)

GIGAスクール構想第2期の見通し

- 今年度の更新は先行調達案件（オプトアウト）分となり限定的
- 都道府県を中心とした共同調達による公示および入札は2025年1月以降に実施される予定
- 入札後導入のピークは、2026年3月期を想定

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

PC出荷台数の年間推移を表したグラフです。

10年前と比較すると、大きなイベント特需はしっかり捉えつつベースを着実に伸ばしているのがわかると思います。

今年度は、来年の10月にWindows10のサポートが終了することから、それに伴う更新需要は、第2四半期以降非常に強く感じられます。下期もこの傾向は続くと思っており、前年比31%増となる215万台の出荷を想定しています。

また、第2期となるGIGAスクールについては、今年度の更新は、共同調達から外れる、いわゆる先行調達案件が中心となるため、業績への影響は限定的であるとみています。共同調達の公示および入札は2025年1月以降に順次各県単位で実施される見通しのため、導入は2026年3月期がピークになるものと見込んでいます。

現時点で、GIGAスクール第2期分も含めた具体的な台数の予想は困難ですが、引き続き地域密着営業による案件獲得に取り組んでまいります。

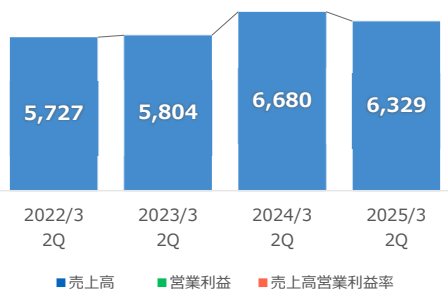
産業機械事業

続いて、産業機械事業についてです。

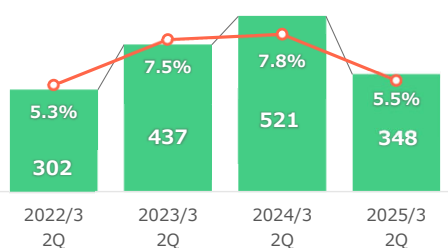
産業機械事業



(百万円)



売上高 **6,329**百万円 (前期比△5.3%)
 営業利益 **348**百万円 (前期比△33.2%)



事業概況

- | | |
|--------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 工作機械部門 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 日本工作機械工業会の4～9月受注総額は前期比0.3%の微増となるなか、当社受注高は前期比横ばい ■ 予定していた納品が進んだものの、前年受注の低迷が影響し減収減益 ■ 国内市場における航空機、鉄道業界の本格的な需要回復は2026年3月期下期以降の見通し |
| 自動機械部門 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 受注高は前期比4.7%の減少 ■ 売上高の計上が下期に一部持ち越された影響などで減収 |

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

25

工作機械部門においては、予定していた納品分は完了できたものの、前年の受注低迷が影響し、減収減益となりました。国内市場における航空機、鉄道業界の本格的な需要回復は、2026年3月期の下期以降となる見通しです。

また、自動機械部門では、売上の計上が一部、下期に持ち越した影響などにより、減収となりました。

以上の結果、産業機械事業の売上高は、前期比5.3%減の63億円、営業利益は、前期比33.2%減の3億円となりました。

工作機械における潜在市場への事業拡大

- 省人化・無人化機能搭載の機台による生産効率向上の提案
- 長岡工場増築による戦略的かつ計画的な生産の実施
- 短納期での販売促進を展開し新規市場への拡大を図る
- 海外市場のさらなる拡大に向け成長が見込まれる市場への展開を模索



- 拡大が見込めるエネルギー・航空機業界を重点とした提案営業の強化

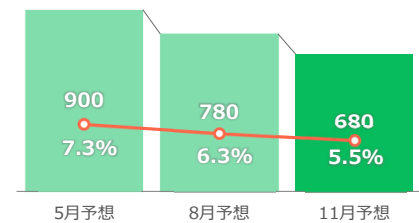
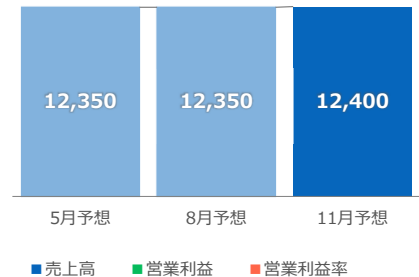
自動機械における包装機自動化需要の取り込み

- 自動供給装置標準化による品質向上とコストダウン
- 中国包装機メーカーとの協業による生産性向上
- 食品・製菓業界に向けて提案営業の強化

サービス強化による収益力向上

- 顧客満足度向上と安定的な収益拡大を図る
- 導入済み機台のオーバーホール提案を重点的に実施
- 協力企業の開拓や社員のスキルアップによる技術力向上

2025年3月期 業績予想推移 (百万円)



オーエム製作所が中核となる、産業機械事業の事業戦略と今期の業績予想推移です。

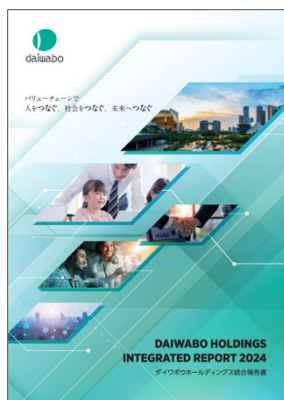
売上高はほぼ予定通りとしていますが、営業利益については、原材料の値上げによる影響や価格転嫁の遅れにより減少する見通しです。

サービス売上の増加や、出荷機台の品質向上により、継続して利益改善を図ってまいります。

「統合報告書2024」の発行



- 当社グループの強みや「つなぐ力」に焦点を当て、独自の価値創造ストーリーと取り組みの進捗をご紹介
- 事業会社からのメッセージ、社員との座談会、My Purpose、証券アナリストとの対談など、生の声を幅広くお届けできるようコンテンツを強化



ダウンロード用QR

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.



最後になりますが、2号目となる統合報告書を10月9日に発行いたしました。

社員のMyPurpose、社長と社員との座談会、証券アナリストとの対談、事業会社経営陣からのメッセージなど、新しい企画を盛り込み、ステークホルダーのみならずさまへ生の声を幅広くお届けできるよう、コンテンツも強化いたしました。

ぜひ、多くの皆さまにご覧いただきたいと思っておりますし、引き続きご意見など賜りますようよろしくお願い申し上げます。

私からのご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

- ▶ 前期（2024年3月期）決算の遡及修正について
- ▶ 中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

前期（2024年3月期）決算の遡及修正について



- アルファテック・ソリューションズ株式会社との企業結合について、前中間連結での暫定的な会計処理を「販売費及び一般管理費」の増加と「法人税等調整額」の同額の減少に修正。前3Q以降は確定値にて反映済み。

(百万円)	第2四半期連結累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年9月30日)		増減
	遡及前	遡及後	
販売費及び一般管理費	23,421	23,439	+17.7
営業利益	12,792	12,774	△17.7
経常利益	12,933	12,915	△17.7
税金等調整前 中間純利益	12,907	12,890	△17.7
法人税等調整額	389	371	△17.7
法人税等合計	4,353	4,335	△17.7
親会社株主に帰属する 中間純利益	8,526	8,526	0

参考資料

- ▶ 前期（2024年3月期）決算の遡及修正について
- ▶ 中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

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

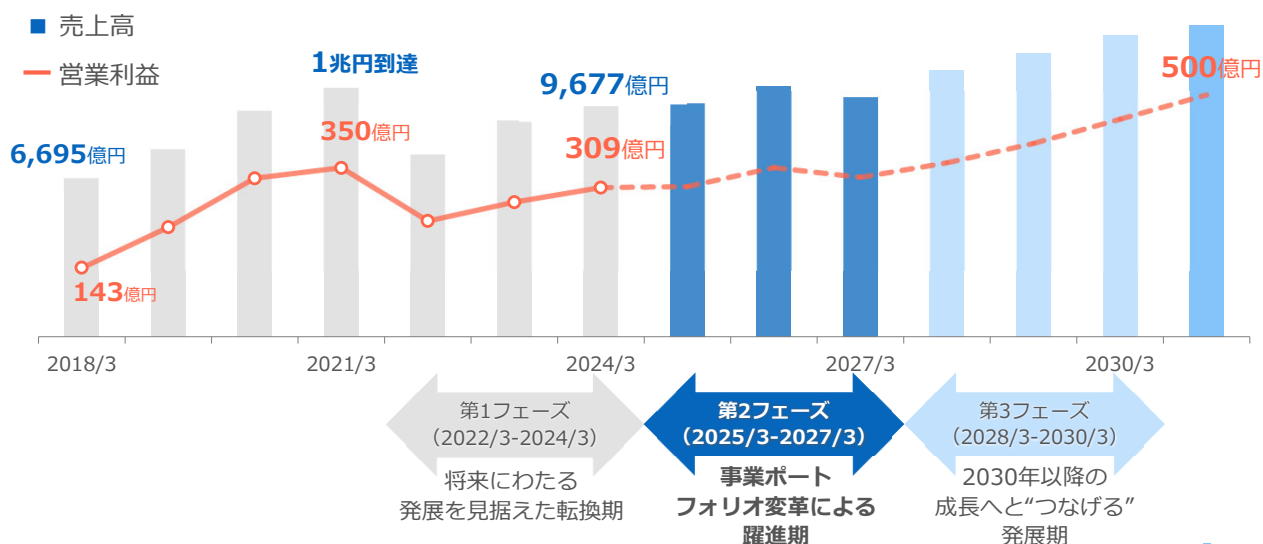
ステークホルダー エンゲージメントの向上

- 株主、取引先、従業員、地域社会など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、ガバナンス面など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

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



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

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



©2024 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：6.2%~7.5% WACC：5.8%~7.0%

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

参考資料

- ▶ 前期（2024年3月期）決算の遡及修正について
- ▶ 中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

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など、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

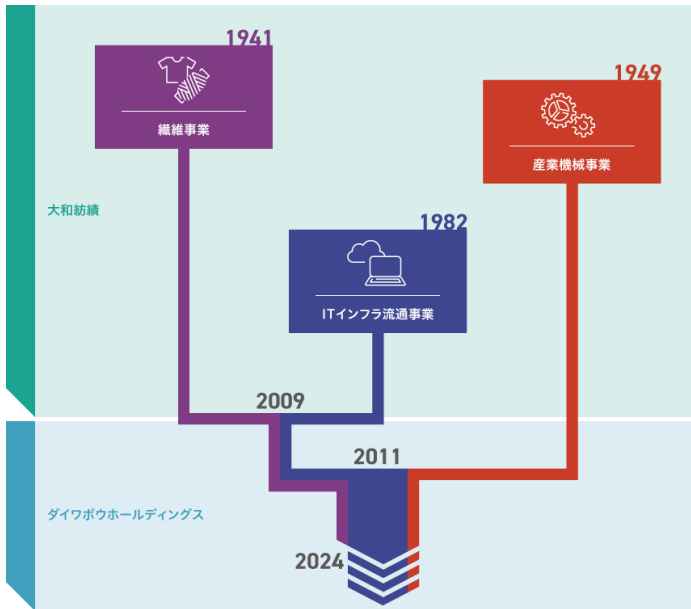
売上高
Net Sales

- 2022年3月期以降の売上高
- 財務会計における業績評価

参考資料

- ▶ 前期（2024年3月期）決算の遡及修正について
- ▶ 中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

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
- 2023.11 大和紡績の独立化（株式譲渡）を決定
- 2024. 3 株式譲渡により**大和紡績の独立**が実現

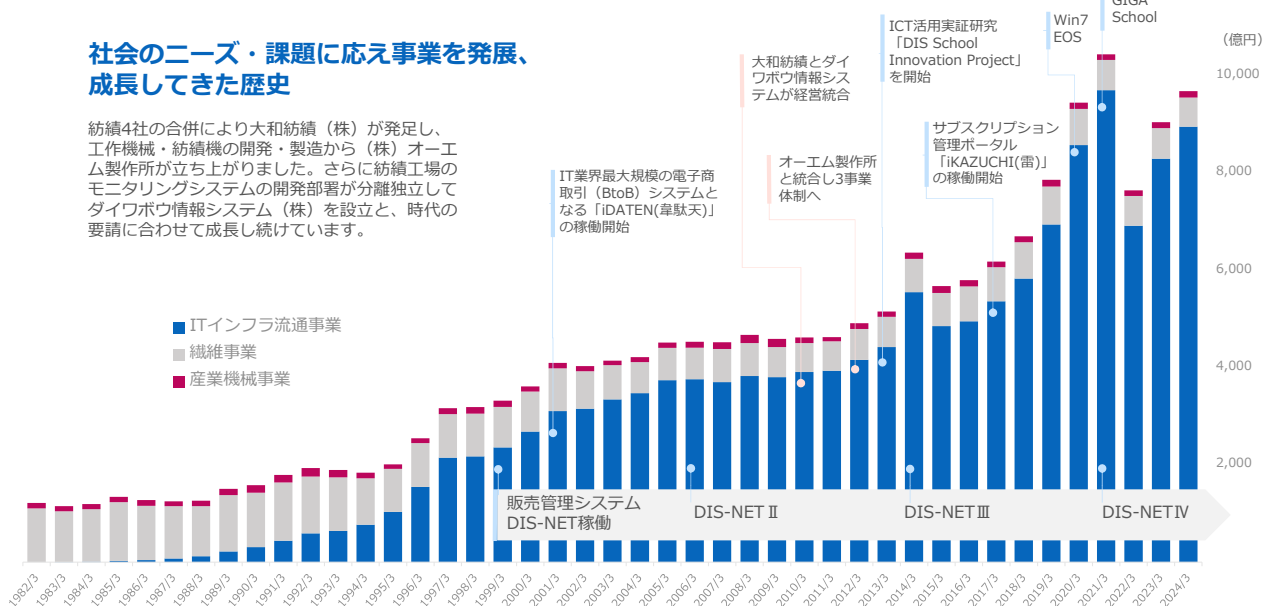
©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

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。



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

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

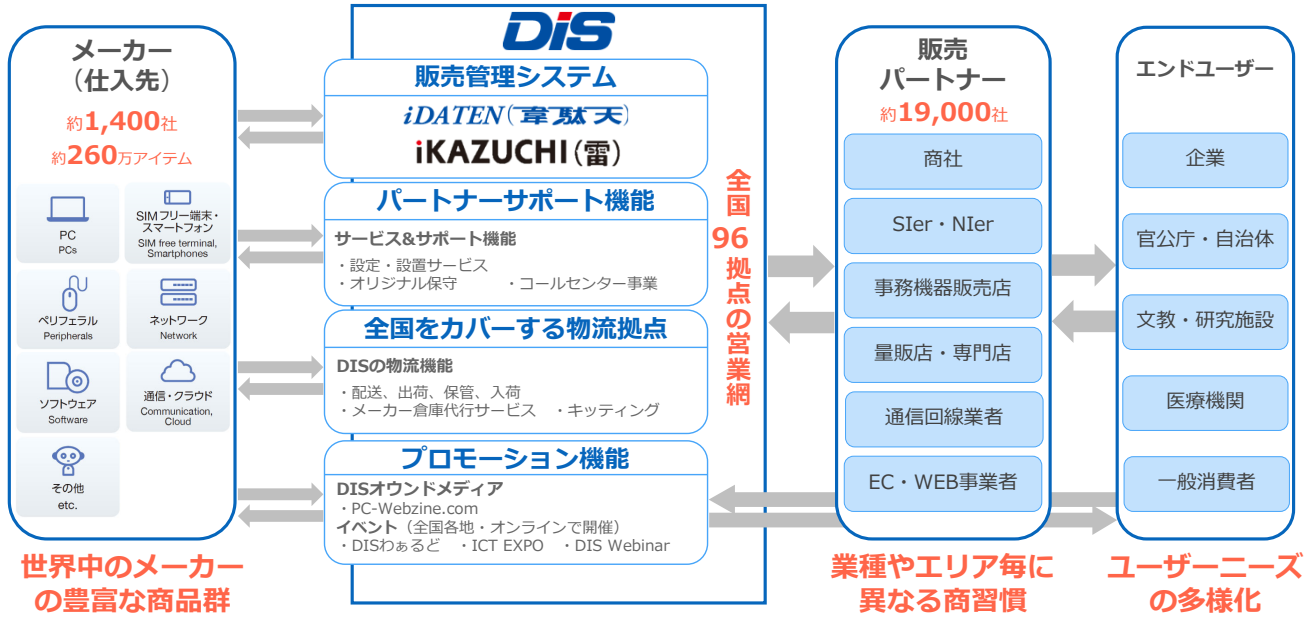
2019/3
6,000億円突破

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役割と付加価値



メーカー (仕入先)

約1,400社 約260万アイテム

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



の役割

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96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・プロモーションなど**全国拠点を活用した需要創出**

iKAZUCHI(雷)ビジネスモデル



サブスクリプション管理ポータルサイトを提供して
販売パートナーの契約促進を支援

DIS ダイワボウ情報システム

圧倒的な品揃え

260万アイテムからエンドユーザーの多様なニーズに合わせて販売パートナーに提案・提供

コストパフォーマンス

見積りや配送の効率化、SE向けの先進テクノロジートレーニングの提供など多方面から販売パートナーを支援

サービス&サポート

メガ物流センターを完備し在庫管理、PC/タブレットのキitting、設置・保守サービスを提供

販売ツールの提供

二つのWeb受発注システム
iDATEN(イデテン) 商品・サービス
iKAZUCHI(雷) サブスク

全国96拠点

販売パートナー

iKAZUCHI(雷)

一括管理可能なポータル
■134ベンダー
■250サービス
■エンドユーザー約9万社

エンドユーザーが複数のサービス利用をしても同じ画面で契約状況を一元管理

契約状況をエンドユーザー自身で確認できる

月額・年額・従量課金等様々な支払いサイクルに対応

月額・年額・従量課金



事務機器販売店 SIer 商社 通信回線業者など

※ベンダー、サービス、エンドユーザー数は2024年9月末時点

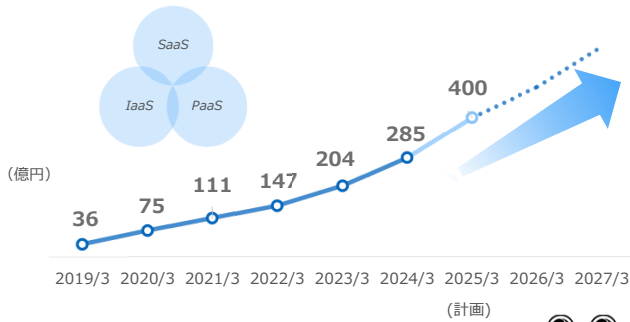
iKAZUCHI(雷)経由でのサブスク実績



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

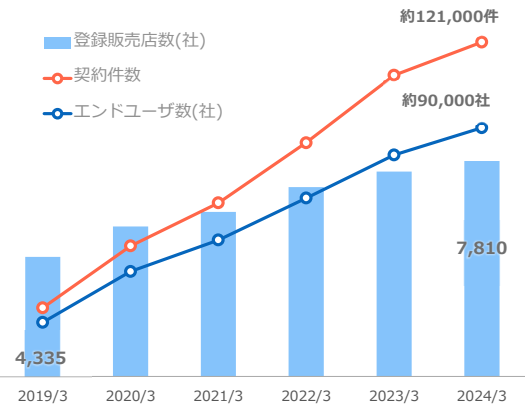
2024/3~2027/3 **CAGR30%以上**の成長を目指す



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



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
(2024/3)

物流センター効率化



関西センター（神戸市）



2020年5月本格稼働
倉庫面積：36,342㎡

関東中央センター（埼玉県吉見町）



2016年6月本格稼働
倉庫面積：44,753㎡



東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

ロボットストレージシステム

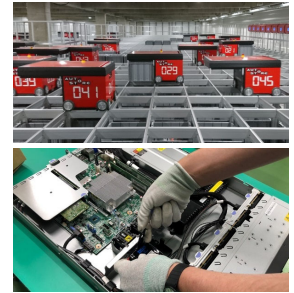
→作業効率・スペース最適化
【ロボット稼働台数】
関東中央：45台、関西：30台

キittingセンター併設

→入荷>作業>出荷に迅速対応
PC・タブレット：年間18.8万台
キitting実績（2024/3期）

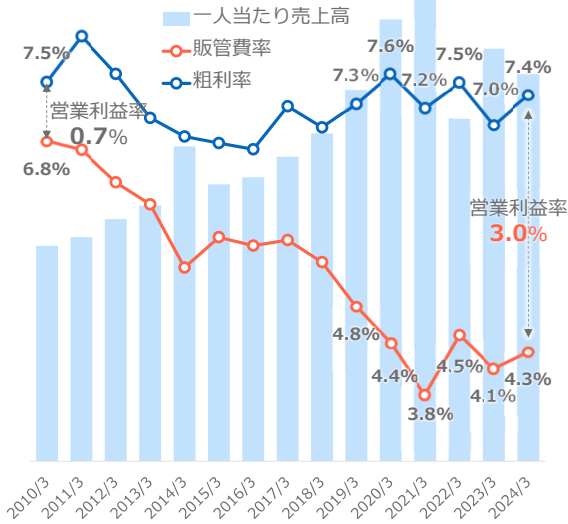
トラック予約受付システム

→入出荷情報の共有・車両平準化



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



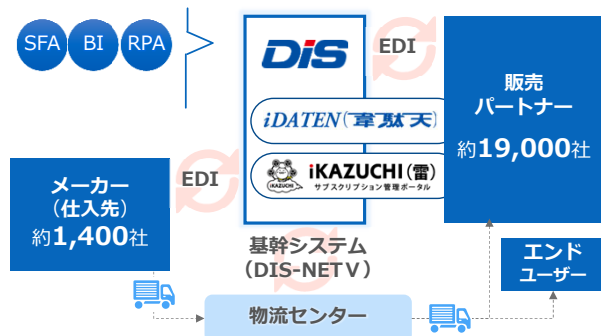
※連結調整を反映していませんのでセグメント実績とは異なります

©2024 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などの機能強化



立旋盤



- 中・大型で**国内シェアNo.1**（累計出荷台数**7,600**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

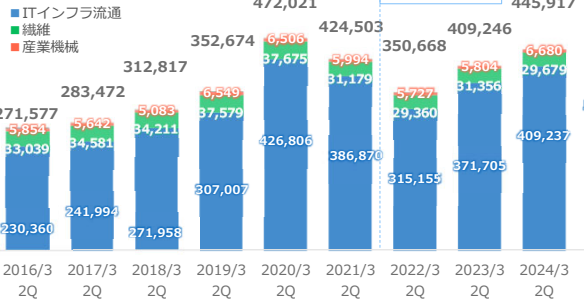
参考資料

- ▶ 前期（2024年3月期）決算の遡及修正について
- ▶ 中期経営計画の概要（2025/3～2027/3）
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

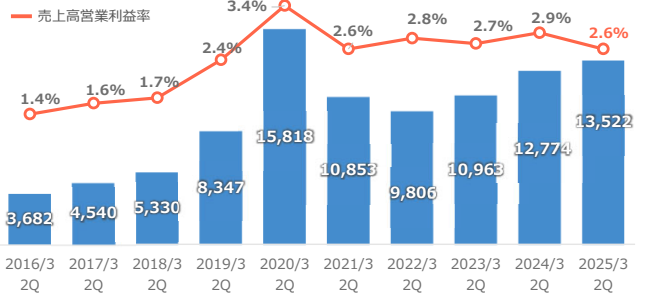
連結業績推移 (2Q累計期間)



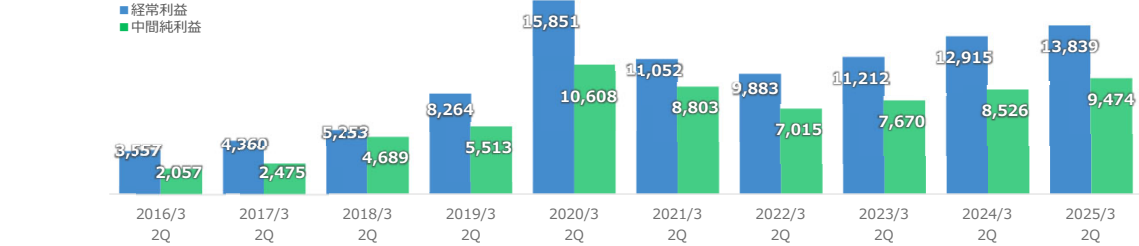
連結売上高



連結営業利益



連結経常利益・中間純利益



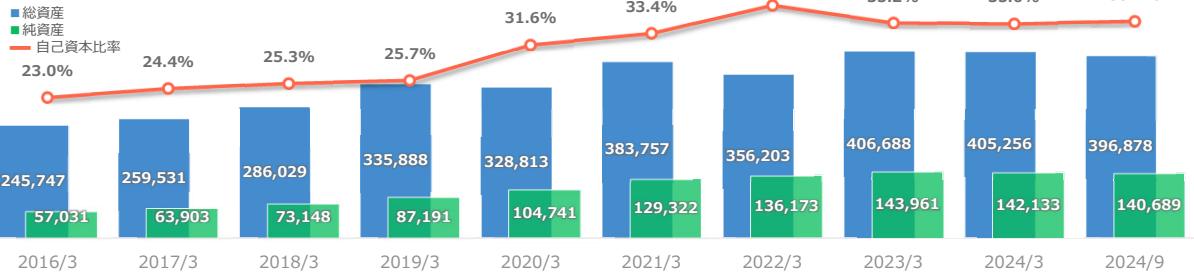
©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料 (P29) に記載

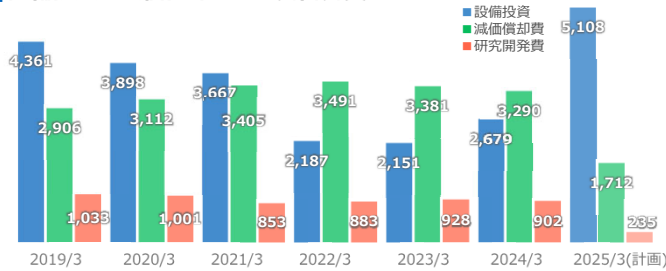
連結業績推移 (2Q累計期間)



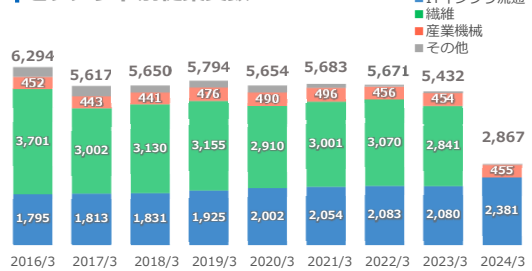
連結総資産・純資産・自己資本比率



設備投資・減価償却額・研究開発費



セグメント別従業員数

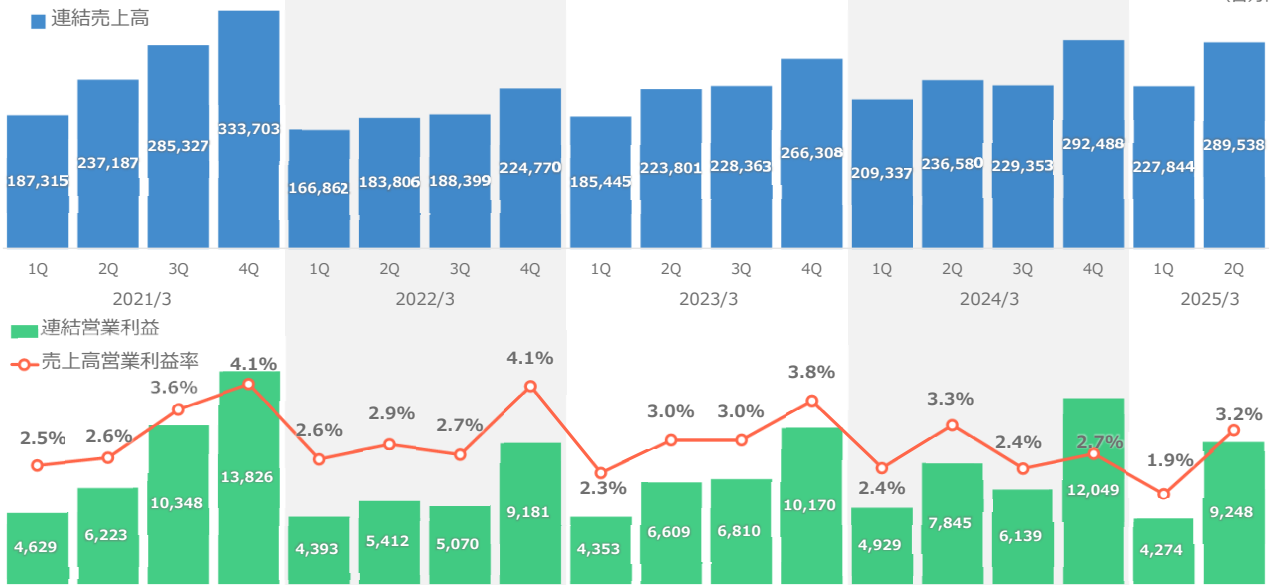


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

四半期別業績 推移



(百万円)



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

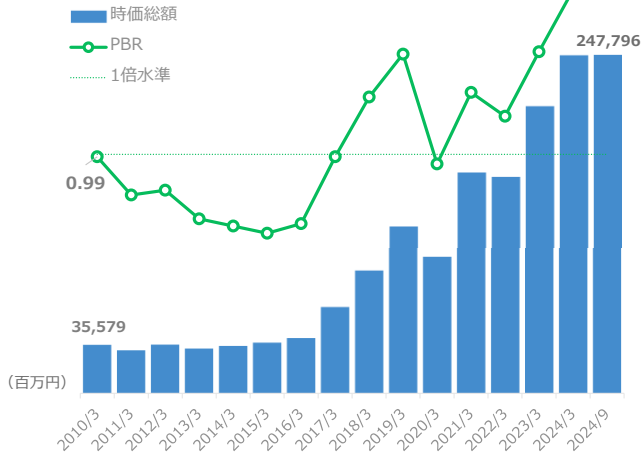
※2024年3月期中間連結での企業結合による暫定処理を遡及修正。詳細は参考資料(P29)に記載。

株価推移



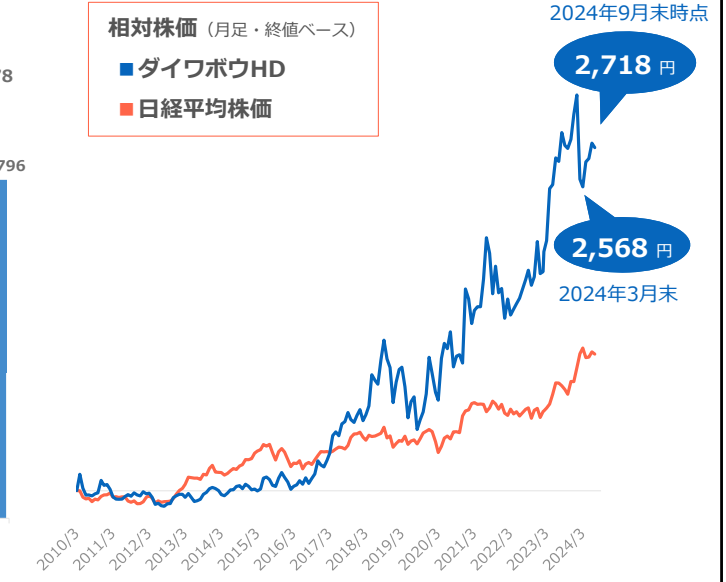
PBR 1.78倍

時価総額 247,796百万円
※2024/9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



※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 会社概要



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	2,867名（2024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 タ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		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]  株式会社 オーエム製作所		

※大和紡績株式会社は2024年3月27日に独立いたしました。
(発行済株式の85%を株式会社アスパラントグループへ譲渡)



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。