

2024年3月期決算および 中期経営計画について

2024年5月9日



ダイワホールディングス株式会社

(証券コード : **3107**)

1. 2024年3月期決算 _P 2
 2. 2025年3月期 通期業績見通し _P19
 3. 中期経営計画 (2025/3~2027/3) _P22
- 【参考資料】 _P51
- ▶ 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

| 2024年3月期決算

繊維事業の独立について

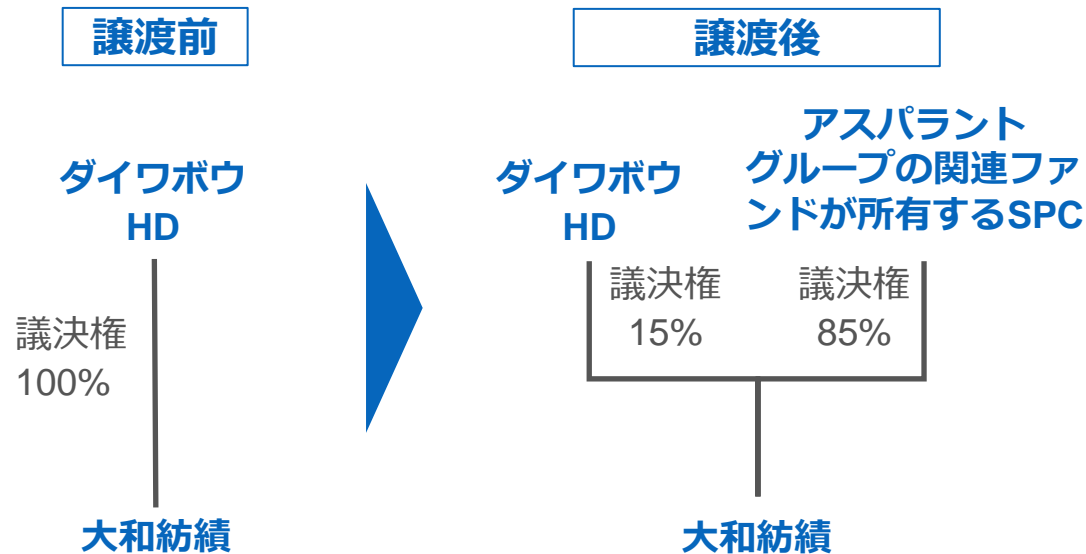
2023年 5月15日 : 事業ポートフォリオ（繊維事業独立化）検討体制について公表
2023年11月22日 : 大和紡績の株式85%についてアスパラントグループへの譲渡を決議
2024年 3月27日 : 株式譲渡が完了

大和紡績株式譲渡の概要

大和紡績の事業概要	<ul style="list-style-type: none">■ 繊維製品の製造・加工・販売■ 事業会社の株式保有による事業活動の支配管理
連結財務概要* (2023年3月)	<ul style="list-style-type: none">■ 売上高 : 627億円 ■ 営業利益 : 13億円■ 総資産 : 631億円 ■ 純資産 : 325億円
譲渡先	■ 株式会社アスパラントグループSPC11号 (アスパラントグループ株式会社が発行済株式の全てを所有するSPC。譲渡時には、アスパラントグループの関連ファンドが100%所有予定)
譲渡価格	<ul style="list-style-type: none">■ 91.8億円 (株式価値108.0億円の85%相当額)■ 譲渡価格は企業価値248億円をベースに運転資本、有利子負債、その他の資産・負債等に加え、アスパラントグループが大和紡績の持続的成長を実現するために拠出する予定である設備投資額を考慮した金額
譲渡完了時期	■ 3月27日

* 外部会計監査を経た連結財務諸表を作成していないため、大和紡績にて管理している連結ベースでの財務数値を参考値として記載

譲渡後の資本構成



大和紡績の既存取引先や従業員といったステークホルダーとの一定の関係性を維持しつつ、スムーズな移行を目的とした協力関係維持期間として、**当面の間は大和紡績の議決権15%の所有を継続予定**

2024年3月期 (2023年4月1日～2024年3月31日)

ITインフラ流通事業において、
企業・官公庁向けのIT投資需要を着実に獲得し増収増益

ITインフラ 流通事業

- ▶ 第4四半期に需要の高まりを見せ、PCの販売台数は前年を上回る
- ▶ iKAZUCHI(雷)提案強化により、クラウドサービスの実績拡大
- ▶ 企業・官公庁向け、中・大型のIT投資案件を安定的に受注

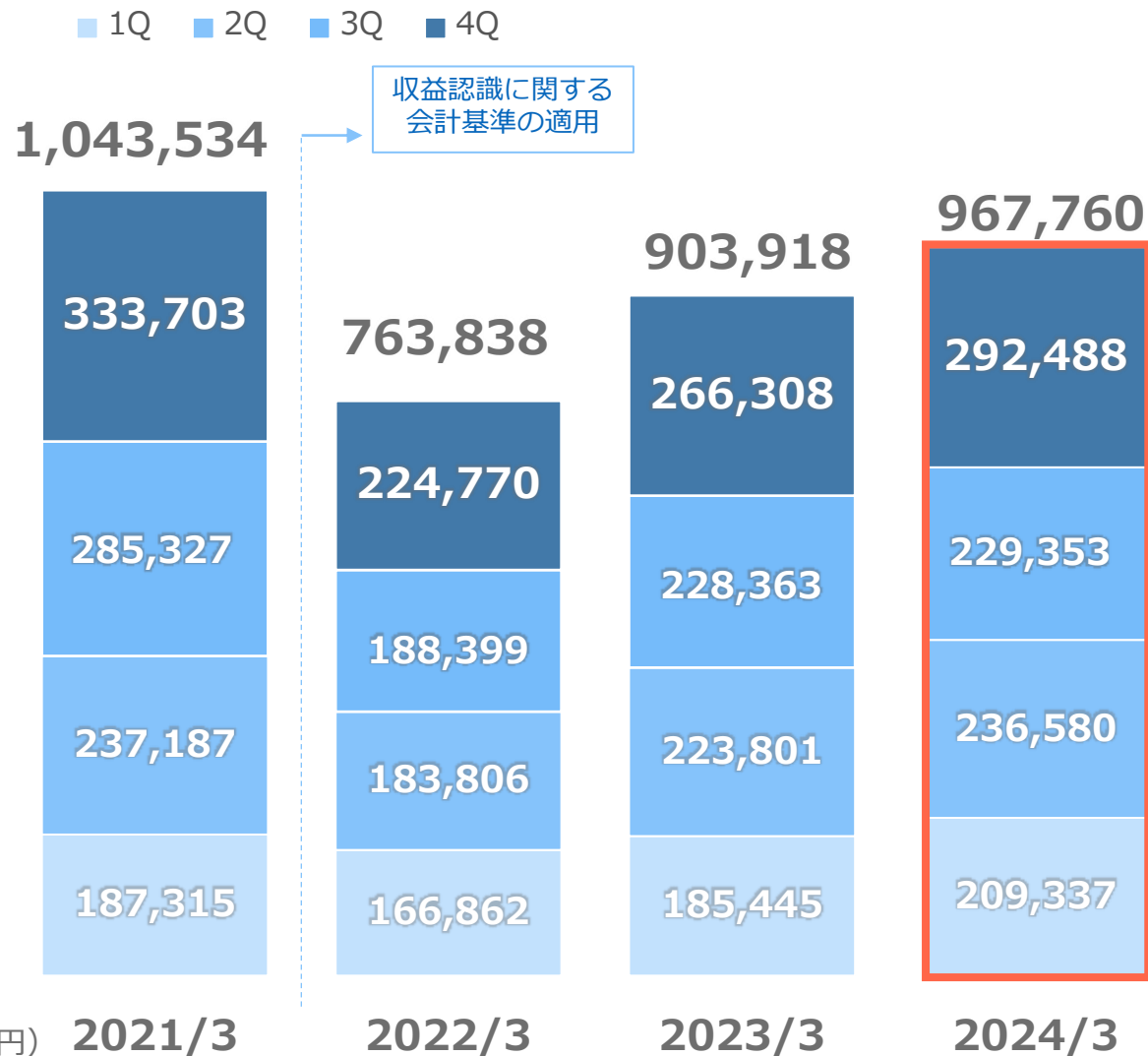
繊維事業

- ▶ 衛材用原綿など主力製品の需要減や原燃料価格が高止まりのなか、制汗シート・コスメ製品の増販や衣料製品の収益改善もあり前年比では増益
- ▶ 2024年3月27日 大和紡績の株式譲渡によりグループから独立

産業機械事業

- ▶ 風力発電や高効率タービンで需要のあるエネルギー業界や、航空機業界向け小型エンジンの需要が回復、受注面では中国市場向けが減速

2024年3月期 売上高



売上高 **967,760**百万円

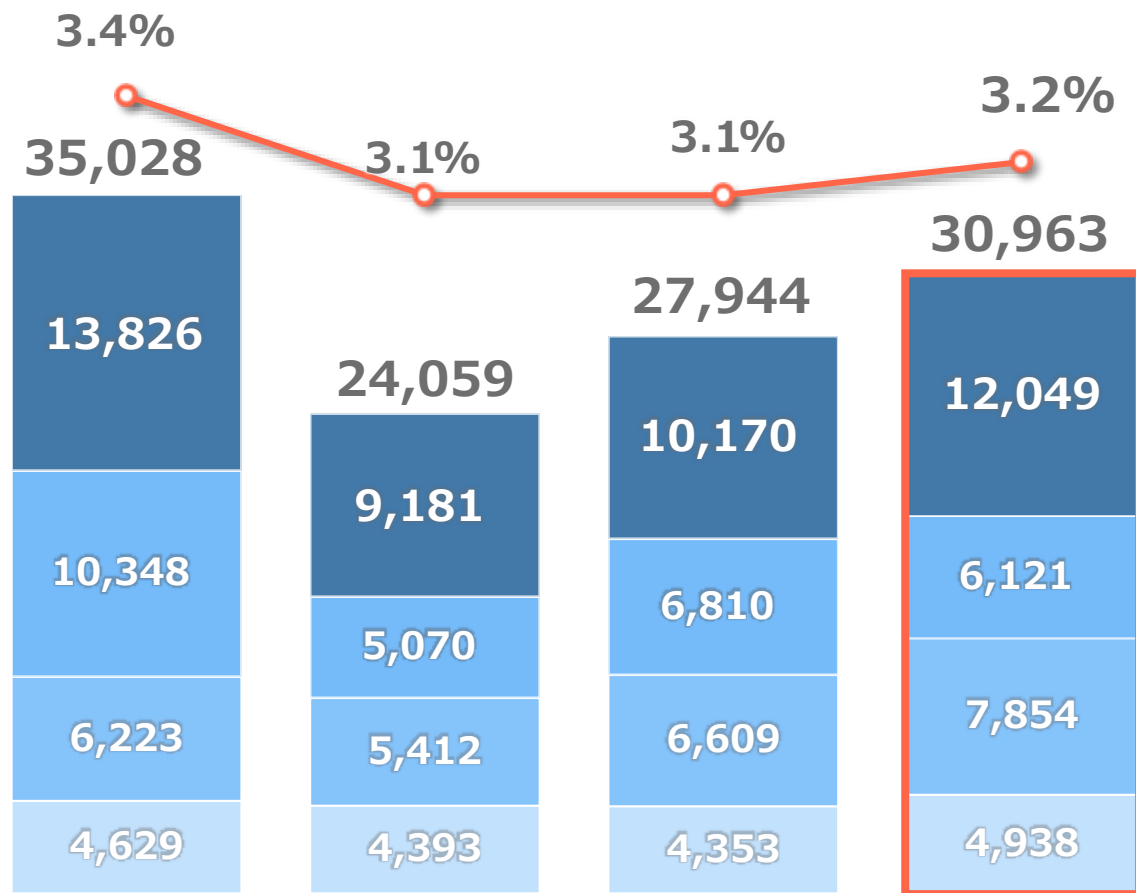
前期比 **+7.1%**

業績予想比 **+0.6%** (3/28開示)

過去2番目の水準

2024年3月期 営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 売上高営業利益率



営業利益 **30,963**百万円

前期比 + **10.8%**

営業利益率 **3.2%**

業績予想比 +**4.3%** (3/28開示)

過去3番目の水準

(百万円) 2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

2024年3月期 連結経営成績



(百万円)	2023/3	2024/3	増減	前期比	業績予想 (3/28修正)	予想比	期初計画	計画比
売上高	903,918	967,760	+63,841	+7.1%	962,000	+0.6%	950,000	+1.9%
営業利益	27,944	30,963	+3,019	+10.8%	29,700	+4.3%	30,700	+0.9%
経常利益	28,608	31,431	+2,823	+9.9%	30,000	+4.8%	31,000	+1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,059	4,283	△14,776	△77.5%	2,600	+64.7%	20,420	△79.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	202.79	45.82	△156.96	△77.4%	27.82	+64.7%	217.26	△78.9%

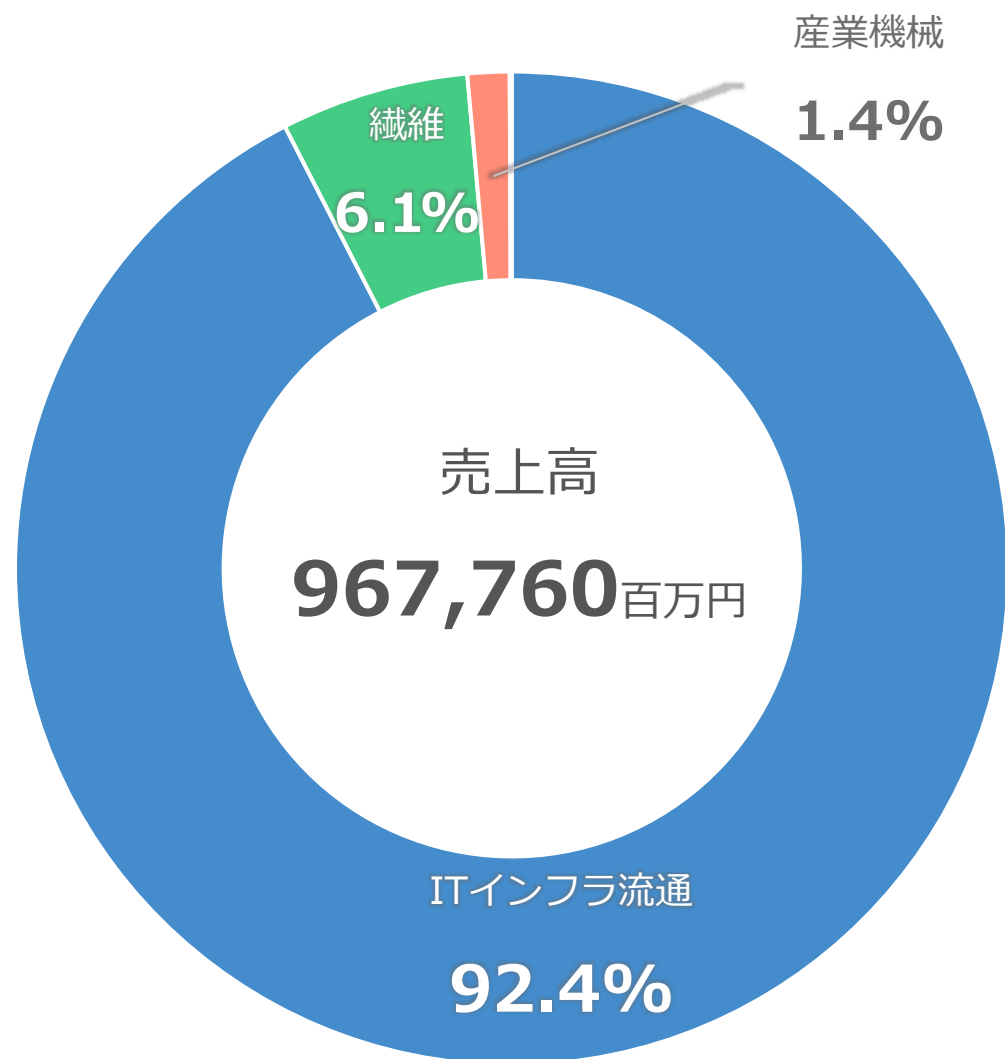
	2023/3	2024/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	13.7%	3.0%
総資産経常利益率 (ROA)	7.5%	7.7%
売上高営業利益率	3.1%	3.2%

(百万円)	2023/3	2024/3	増減	主な増減理由
総資産	406,688	405,256	△1,431	繊維事業の固定資産減少
純資産	143,961	142,133	△1,828	繊維事業の利益剰余金減少
自己資本比率	35.2%	35.0%	△0.1%	
1株当たり 純資産 (円)	1,529.95	1,518.56	△11.39	

(百万円)	2023/3	2024/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,958	24,544
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,628	△4,946
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,335	△2,856
現金及び現金同等物期末残高	51,923	69,172

2024年3月期 セグメント別業績

(百万円)		2023/3	2024/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	828,997	894,693	+65,696	+7.9%
	繊維	61,980	59,210	△2,770	△4.5%
	産業機械	12,170	13,213	+1,043	+8.6%
	その他	770	642	△127	△16.6%
	合計	903,918	967,760	+63,841	+7.1%
営業利益	ITインフラ流通	25,394	28,244	+2,850	+11.2%
	繊維	1,499	1,580	+80	+5.4%
	産業機械	886	1,032	+145	+16.4%
	その他	115	63	△51	△45.1%
	(調整額)	48	42	△5	△12.5%
	合計	27,944	30,963	+3,019	+10.8%

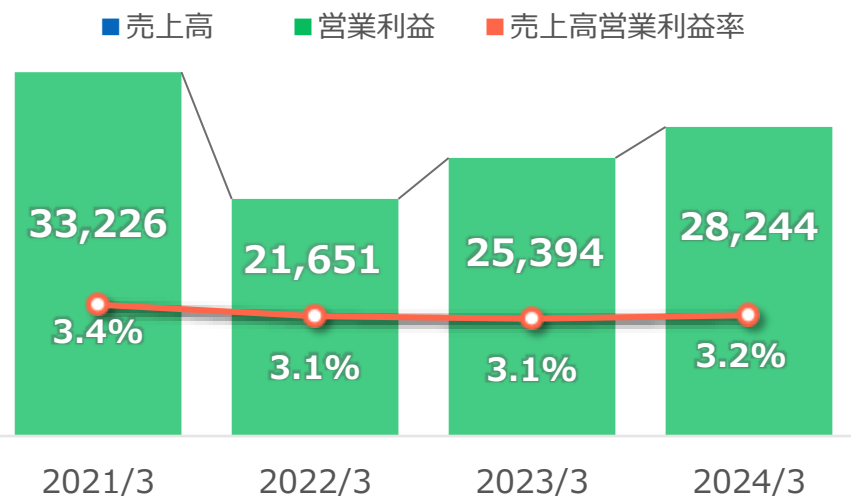
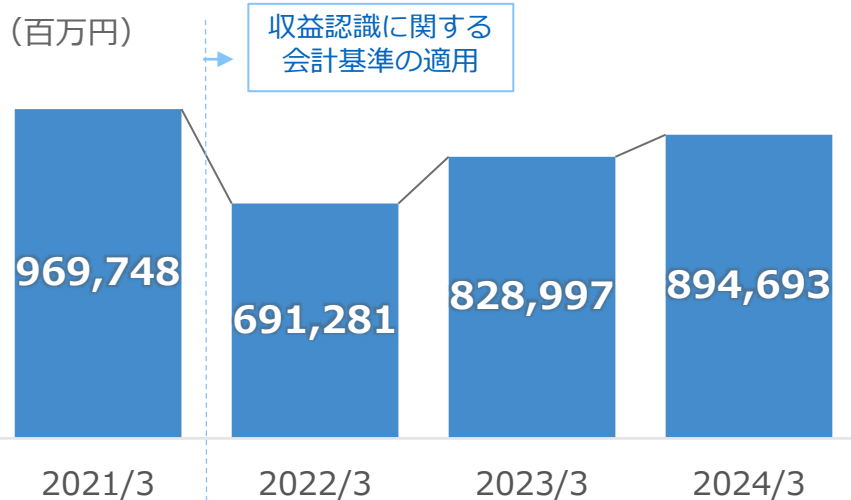


売上高構成割合

	2023/3	2024/3
ITインフラ流通	91.7%	92.4%
繊維	6.9%	6.1%
産業機械	1.3%	1.4%

営業利益構成割合

	2023/3	2024/3
ITインフラ流通	90.9%	91.2%
繊維	5.4%	5.1%
産業機械	3.2%	3.3%



取扱高 ※旧基準売上高 **961,609**百万円 (前期比+8.4%)

売上高 **894,693**百万円 (前期比+7.9%)

営業利益 **28,244**百万円 (前期比+11.2%)

PC出荷台数 **301.4**万台 (前期比+0.7%)

サーバー出荷台数 **5.8**万台 (前期比△12.6%)

iKAZUCHI(雷)取扱高 **28,505**百万円 (前期比+39.1%)

事業概況

コーポレート向け市場

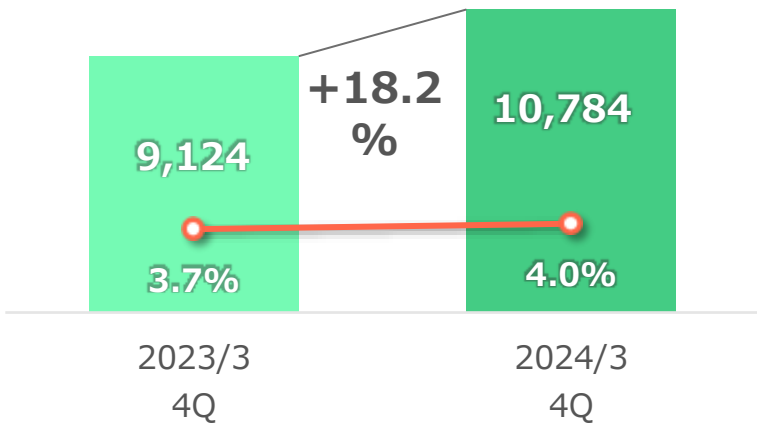
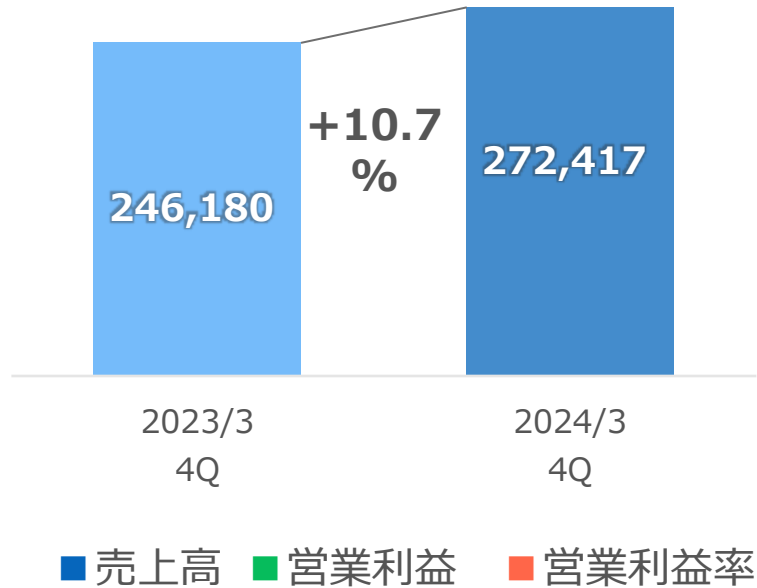
- 企業・官公庁向けは、PCを中心にIT需要を安定的に獲得し、サービス&サポートやクラウドを含むソフトウェアの販売も好調に推移
- 特に企業向けでは製造業、金融業、卸売業が実績を牽引
- 文教向けは、GIGAスクール第2期の導入を控え、学習者用端末の整備は抑制傾向となり、売上高は前年を下回る

コンシューマ向け市場

- 量販店・ECチャネルの需要が低迷。特にPCやモニタが苦戦したことにより売上高は前年を下回る

ITインフラ流通事業 前年同四半期（4Q）比較

(百万円)



前年度4Qとの業績差異について

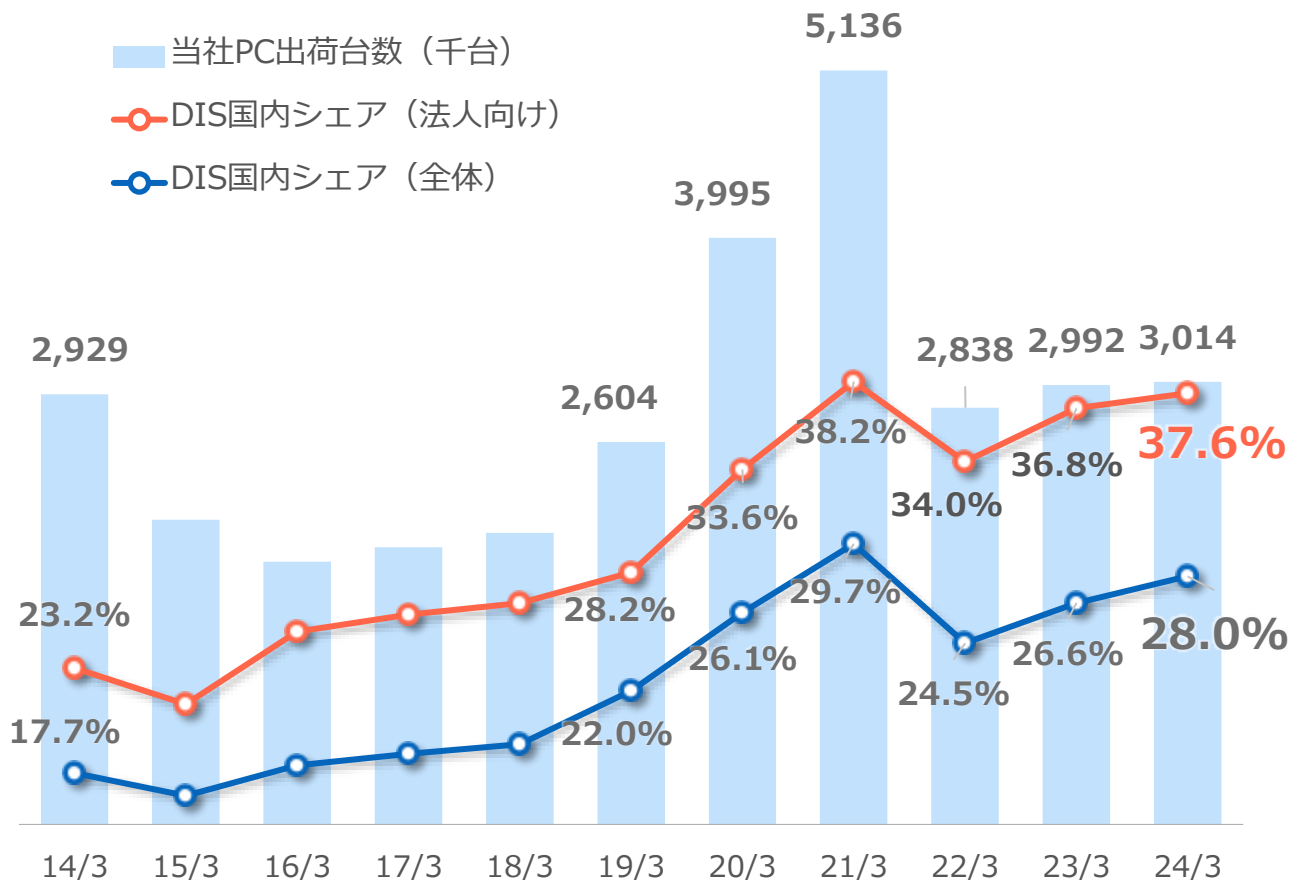
- PC出荷台数 +16.7%
Windows更新に向けた需要の高まりを見せ増加
- iKAZUCHI（雷）取扱高 +36.4%
 - ・ 契約件数も順調に増加
 - ・ 主要メーカー製品値上げ前の駆け込み需要あり
- 業種別では、製造業、金融業、卸売業・小売業が好調に推移し大幅増加
- カテゴリ別では昨期大きく伸長したサーバーが減少したものの、PCやiKAZUCHI（雷）実績が好調に推移
- 利益率については、標準的な4Q水準に回復

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月に実績が集中する傾向があるため、前四半期との比較ではなく、前年の同対象期間と比較

法人利用のPC **3台に1台以上**は当社が関与

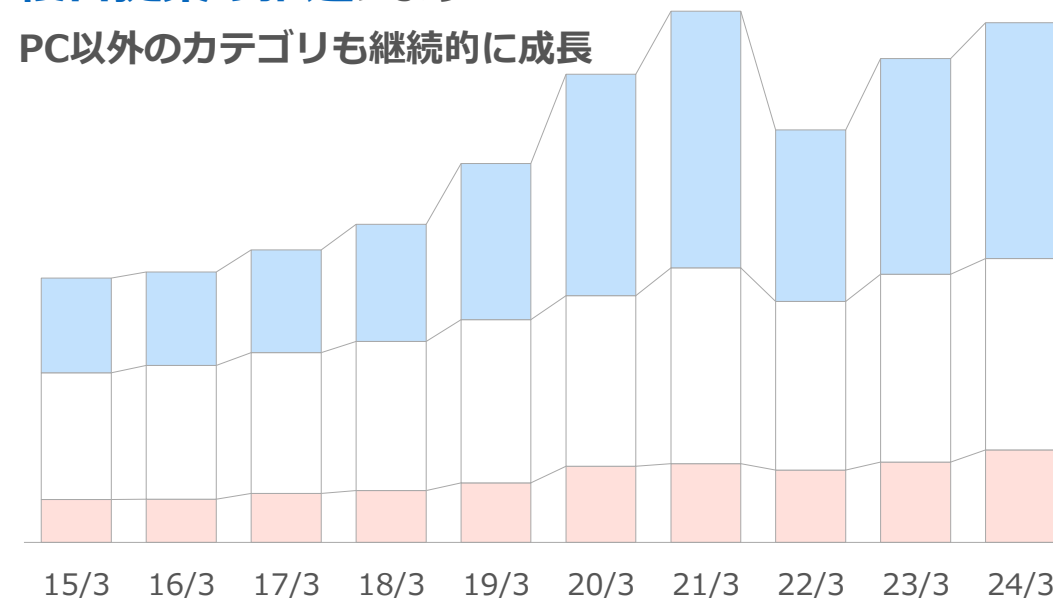
<DISカテゴリ別取扱高推移>



	構成比	前期比
PC本体*	45.3%	+9.1%
周辺機器・サービス等	36.9%	+2.1%
ソフトウェア	17.8%	+14.9%

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

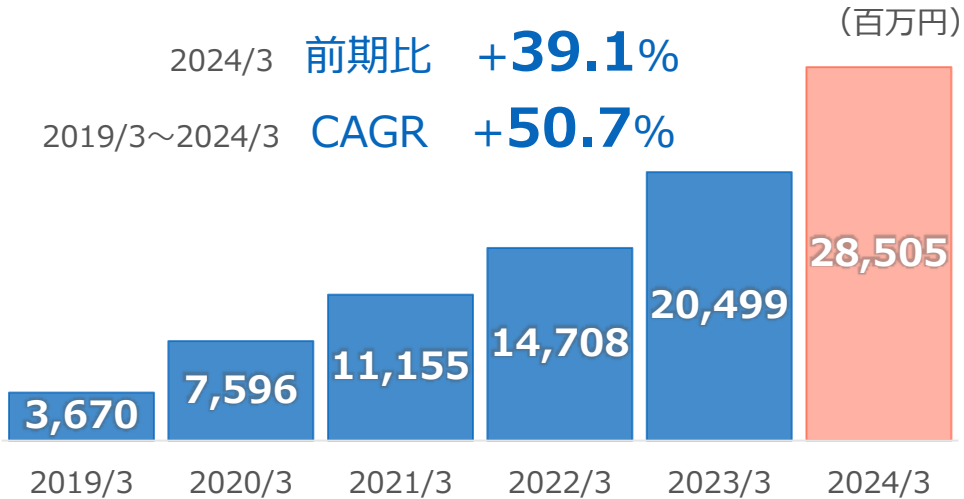


※MM総研調査結果より算出
(2024/3は調査会社の速報値をベースにしているため、シェアの公表値を変更する可能性があります)

*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

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

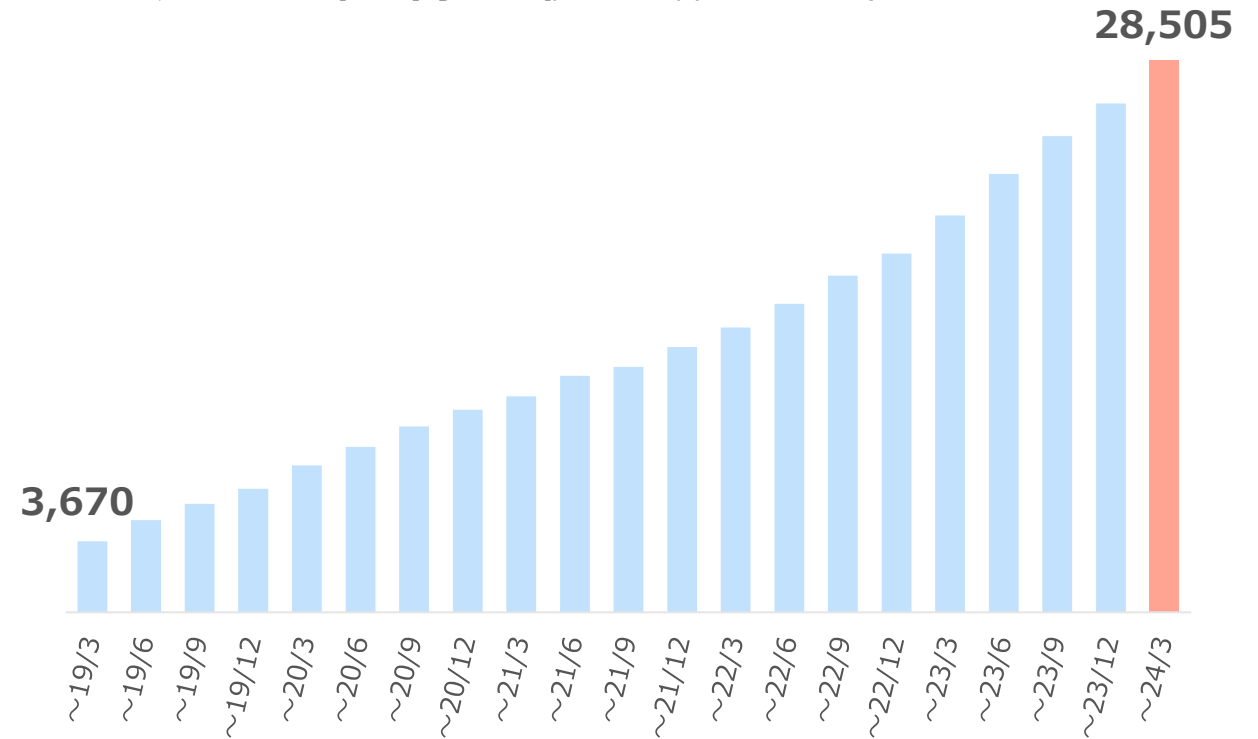
115ベンダー	▶	130ベンダー
230サービス (2023/3)		243サービス (2024/3)



サブスクリプションビジネスの
市場を拡大し継続収益の「地盤」を強化

■iKAZUCHI (雷) 12カ月累計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)

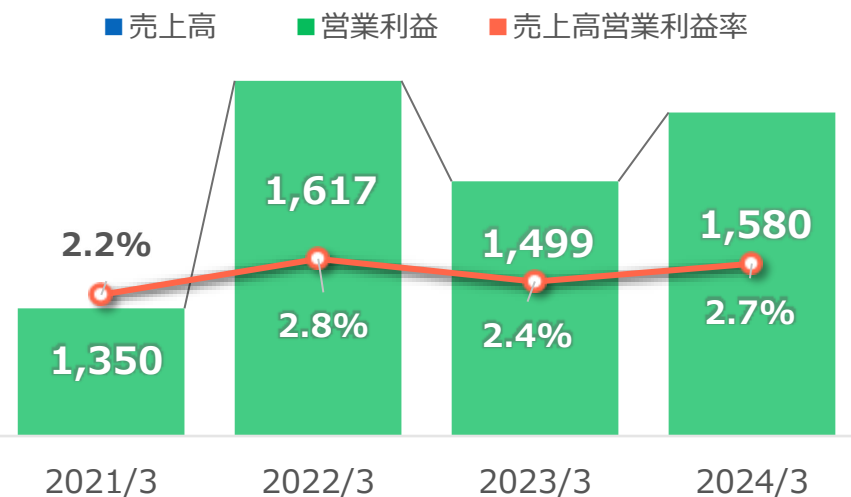
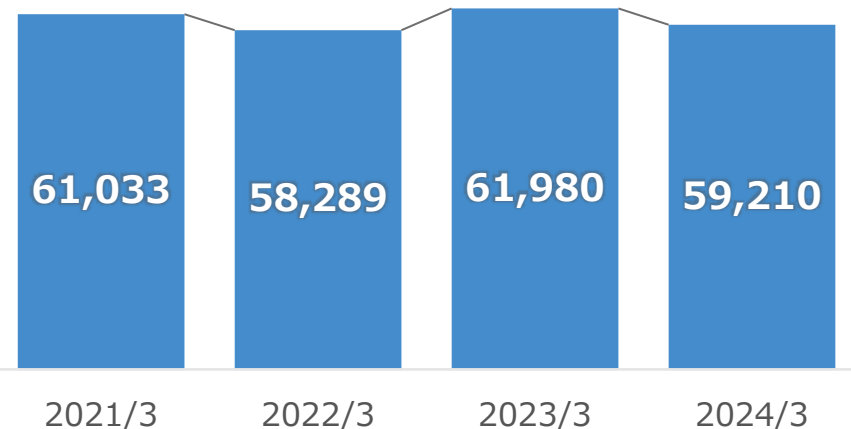
(百万円)



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
成長が確認できる

(百万円)



売上高

59,210百万円 (前期比△4.5%)

営業利益

1,580百万円 (前期比+5.4%)

事業概況

合繊・レーヨン部門

■ 不織布製品は制汗シートやフェイスマスクを中心に堅調に推移したが、衛材分野で中国市場の低迷、米国向け建材用途の減少および原燃料価格の高止まりにより利益面で苦戦

産業資材部門

■ 半導体不足の解消に伴い自動車・建機等の関連資材であるスポンジゴムの受注は増加したものの、主要商品であるカートリッジフィルターの需要回復遅れで売上・利益ともに大幅減

衣料製品部門

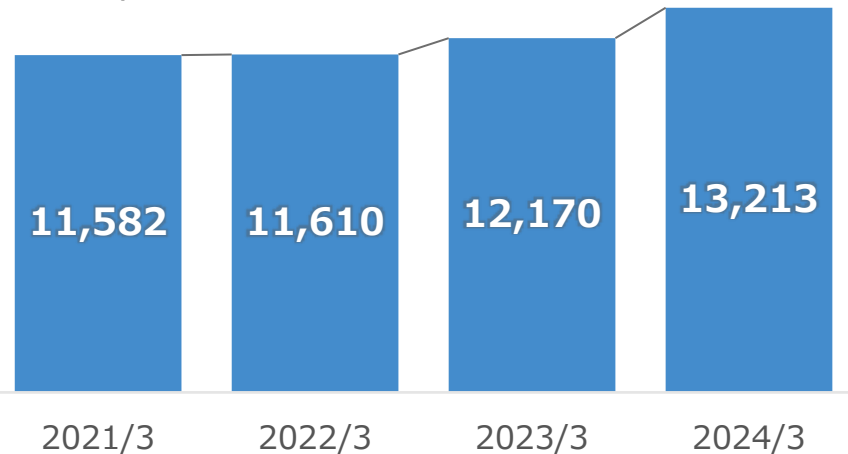
■ 米国向け輸出の需要は低迷するも、一部の国内アパレル向けが堅調に推移したことや価格転嫁の実施による収益改善などもあり前年比で増益

※繊維事業の連結決算対象は2024/3期まで、2025/3期からは対象外となります

【ご参考】 2021/3期2Qに不適切取引の影響額を反映しております (2020/12/11開示)

	2021/3		2022/3
	影響額	影響除外時	影響除外時の前期比
売上高	△640百万円	61,673百万円	△5.5%
営業利益	△2,100百万円	3,450百万円	△53.1%

(百万円)

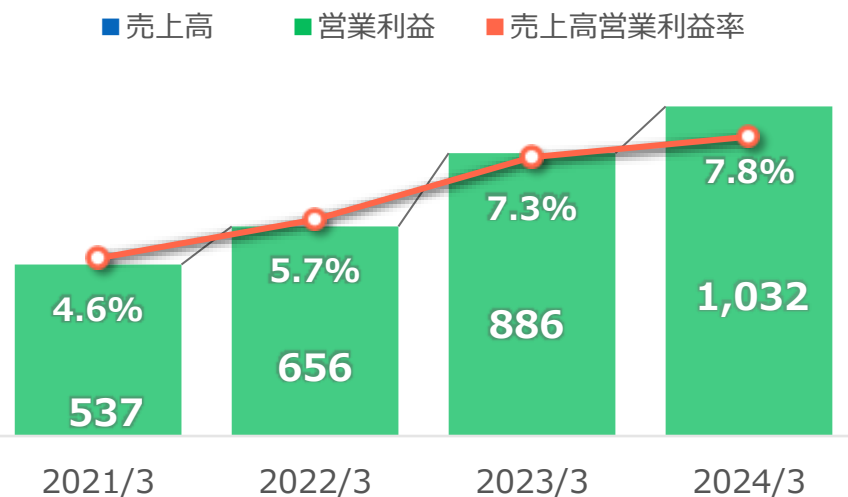


売上高

13,213百万円 (前期比+**8.6%**)

営業利益

1,032百万円 (前期比+**16.4%**)



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14.8%減、航空機業界の受注は回復しているが、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27.7%減少
- 設備投資が旺盛なエネルギー業界向けや半導体業界向けの需要が拡大しており、前年同期比で増収増益
- 協力会社を含めた体制強化によりサービス売上が拡大

自動機械部門

- 医薬品業界、食品業界向けに営業活動強化し売上高は増加も仕入原価の高騰により営業利益は前年を僅かに下回る
- 中国での生産体制整備に向けて包装機メーカーと協業し販売活動実施

2024年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)

(百万円)	2023/3	2024/3	増減		2023/3	2024/3	増減
流動資産	354,188	377,245	+23,057	流動負債	231,884	239,742	+7,858
現金及び預金	52,123	69,372	+17,248	支払手形及び買掛金	192,594	206,212	+13,617
受取手形及び売掛金	239,856	257,047	+17,190	短期借入金	12,869	8,400	△4,469
商品及び製品	39,273	33,413	△5,860	固定負債	30,842	23,380	△7,462
有形固定資産	37,127	10,238	△26,888	長期借入金	13,230	12,500	△730
無形固定資産	2,081	3,691	+1,609	負債合計	262,726	263,123	+396
投資その他の資産	13,291	14,081	+789	純資産合計	143,961	142,133	△1,828
				自己株式	△5,137	△5,133	+4
資産合計	406,688	405,256	△1,431	負債純資産合計	406,688	405,256	△1,431

現金及び預金	52,123	→	69,372	+17,248	大和紡績株式譲渡による増加 繊維事業が連結範囲から除外されたこと による減少
有形固定資産	37,127	→	10,238	△26,888	
借入金合計	26,099	→	20,900	△5,199	

2024年3月期 連結損益計算書 (決算短信P6)



(百万円)	2023/3		2024/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	903,918		967,760		+63,841	+7.1%
売上総利益	70,523	7.8%	78,209	8.1%	+7,685	+10.9%
販売費及び一般管理費	42,579	4.7%	47,246	4.9%	+4,666	+11.0%
営業利益	27,944	3.1%	30,963	3.2%	+3,019	+10.8%
経常利益	28,608	3.2%	31,431	3.2%	+2,823	+9.9%
特別利益	58		60		+1	
特別損失	475		17,901		+17,426	
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,059	2.1%	4,283	0.4%	△14,776	△77.5%

特別損失

固定資産除売却損（113百万円）、事業譲渡損（1,039百万円）、その他（25百万円）
大和紡績の株式譲渡などに伴う減損損失※（**16,723**百万円）

※現金支出を伴わない一過性の損益項目となり、事業による収益性への影響はありません

| 2025年3月期 通期業績見通し

2025年3月期 通期業績予想

(百万円)	2024/3 (実績)		2025/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	967,760		975,000		+ 7,239	+ 0.7%
ITインフラ流通	894,693		962,650		+ 67,956	+ 7.6%
産業機械	13,213		12,350		△ 863	△ 6.5%
繊維	59,210		—			
営業利益	30,963	3.2%	31,100	3.2%	+ 136	+ 0.4%
ITインフラ流通	28,244	3.2%	30,200	3.1%	+ 1,955	+ 6.9%
産業機械	1,032	7.8%	900	7.3%	△ 132	△ 12.8%
繊維	1,580	2.7%	—			
経常利益	31,431	3.2%	31,500	3.2%	+ 68	+ 0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,283	0.4%	21,800	2.2%	+ 17,516	+ 409.0%

株主還元

2025年3月期 (予想)

中間 35円 期末 35円 年間 70円

自己株式取得 約100億円
(2024/5/10~2025/1/31)

1株配当

自己株式取得

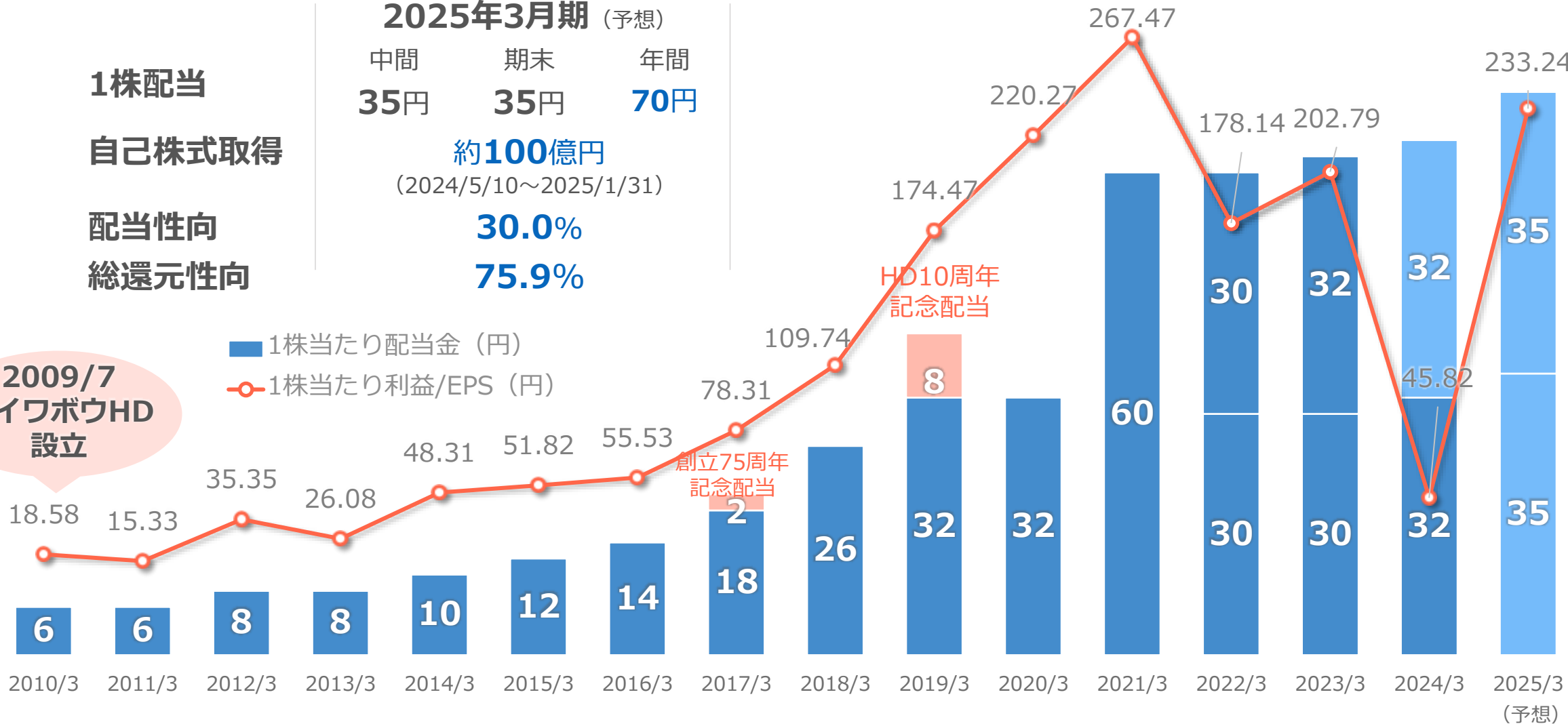
配当性向

総還元性向

30.0%

75.9%

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

中期経営計画 (2025/3~2027/3)

1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

- 半導体不足に伴う機器の長納期化やサプライチェーンの混乱、物価高騰といった厳しい経営環境のなか、売上高・営業利益とも着実に伸長
- 事業ポートフォリオ変革を実行し、「経営の効率化」「持続的な企業価値向上」「柔軟な経営体質」の実現に向け大きく前進

グループ基本方針 「次世代成長ドライバーの創出」

- M&Aによりアルファテック・ソリューションズ（ATS）がグループへ参入。独自の技術ノウハウを蓄積するATSの知見と経験を活用し、ITインフラ流通事業としてより高付加価値なディストリビューション事業への展開を強化
- ITインフラ流通事業オリジナルのサブスク管理ポータルである「iKAZUCHI（雷）」の取扱高は3カ年で約2.5倍に成長

ITインフラ流通事業

- ハードウェアを中心とした従来型ビジネスに加え、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を目指し各種施策を実行
- 2024年3月期の国内PC市場シェアは全体で28.0%、法人向けは37.6%と業界のリーディングカンパニーとして高水準で推移

事業ポートフォリオの在り方

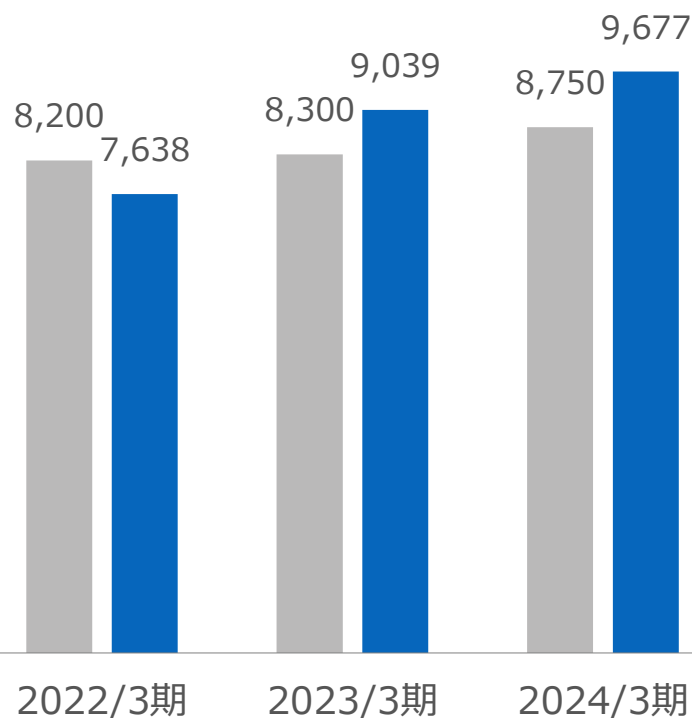
- 最適な事業ポートフォリオの確立を取締役会の中心的な議題として検討を行い、実現に向けた取り組みについて、外部アドバイザーを含めたワーキンググループにて推進
- 戦略的選択肢として、祖業である繊維事業のグループからの独立を決定し、2024年3月27日に株式譲渡を実行

前中期経営計画と実績 業績・連結

22/3期は供給問題にて計画未達も
2年目以降は計画を達成

売上高 (億円)

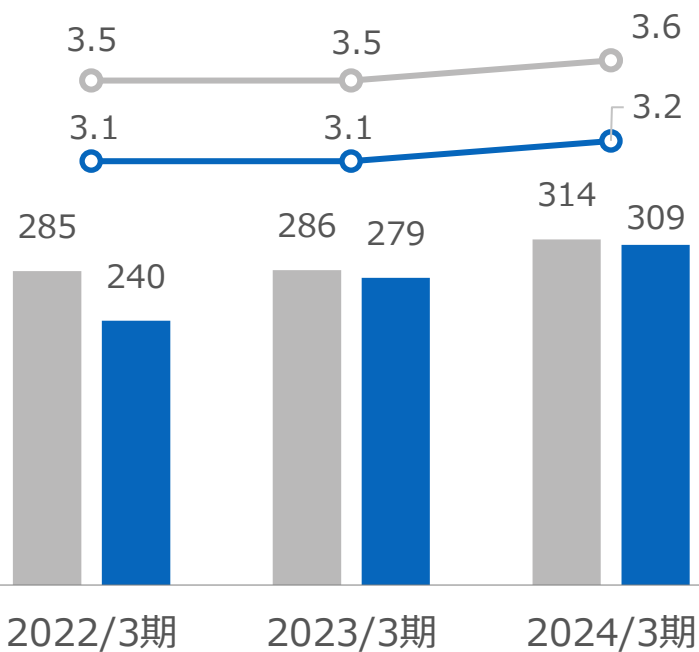
■ 計画 ■ 実績



原燃料価格の高騰や市場の回復遅れが繊維事業の実績に大きく影響

営業利益 (億円)

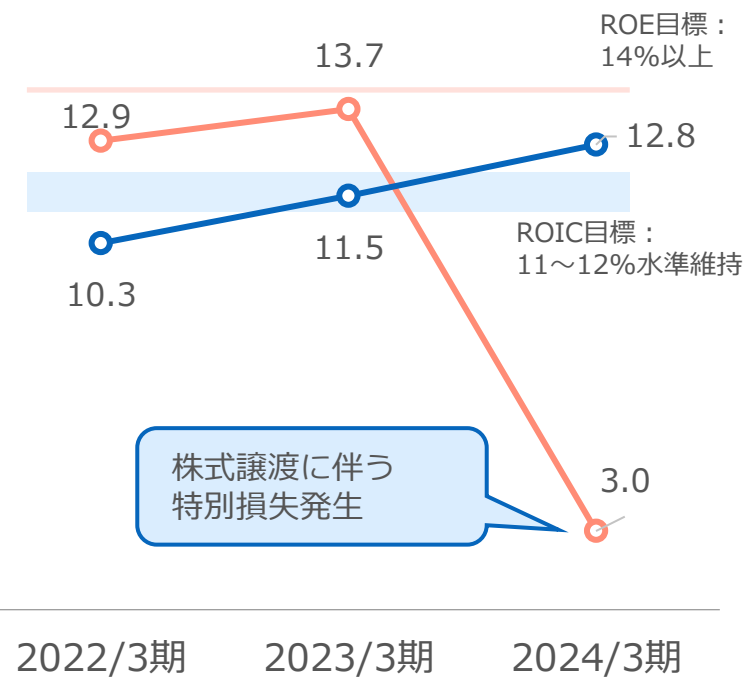
■ 計画 ■ 実績
○ 計画 (%) ○ 実績 (%)



ROEは24/3期末達も
ROIC※は目標水準を上回る

ROE (%) ・ ROIC (%)

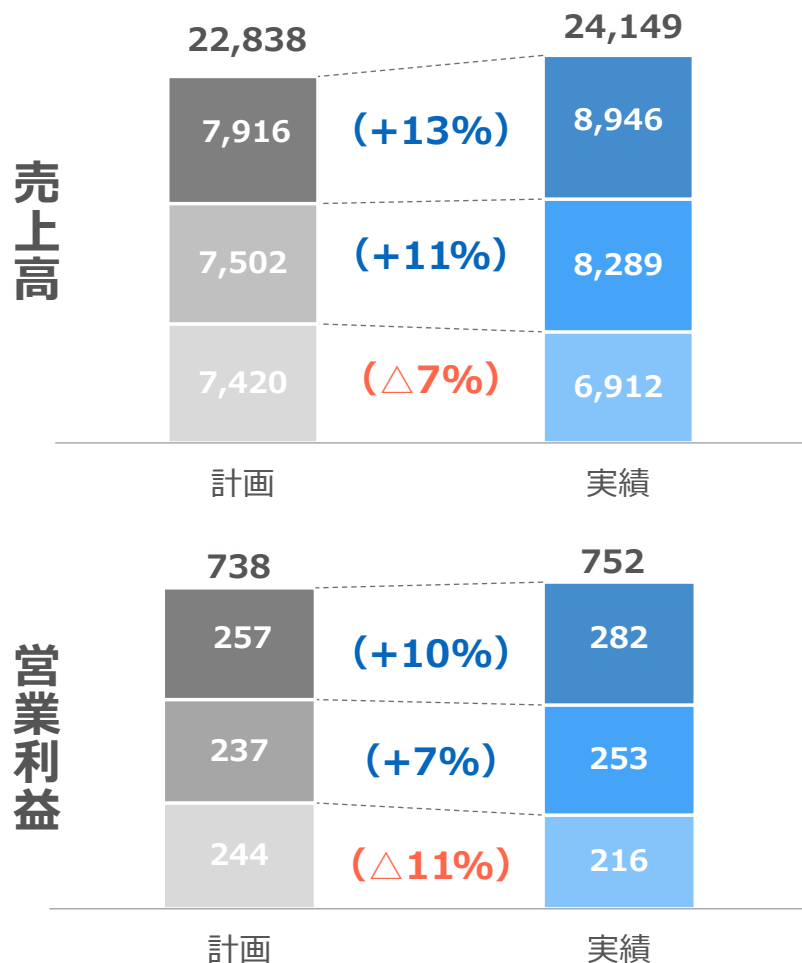
○ ROE ○ ROIC



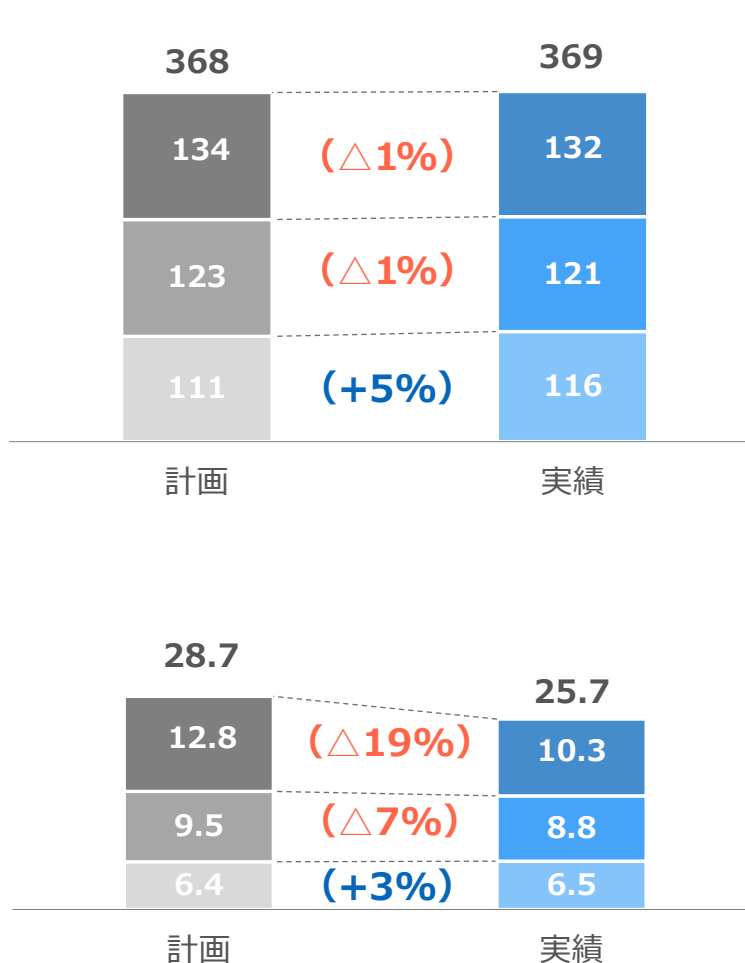
前中期経営計画と実績 セグメント別

■ 2022/3期 ■ 2023/3期 ■ 2024/3期 (億円)

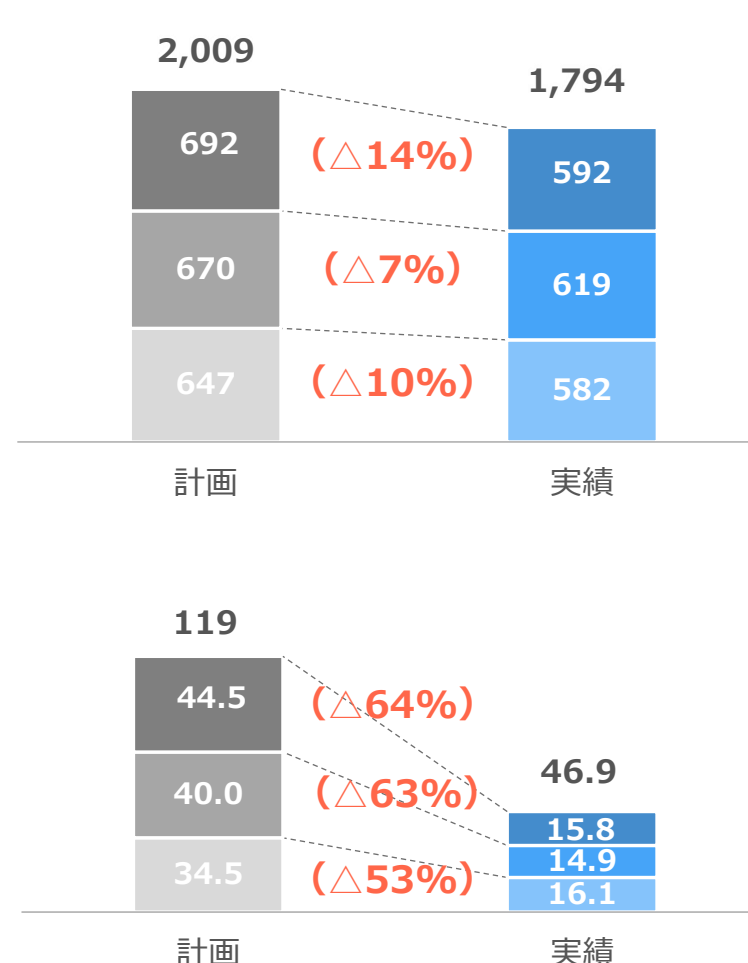
ITインフラ流通事業



産業機械事業



繊維事業



前中期経営計画と実績 キャッシュ配分方針

■ 前期中計でのキャッシュ配分項目

		■ 評価	■ 結果
配当	1株当たり60円（中間配当含む）の安定配当を基本として増配も検討	○	年間配当 60円→62円→ 64円 を実施 （24/3期は予定） 22/3期から中間配当を開始
既存領域 への 成長投資	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	△	設備投資・投融資の計画123億円に対して116億円、 研究開発費は、計画28億円に対して27億円
新規領域 への 成長投資	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	△	より高付加価値なディストリビューション展開に向けて、ITインフラ流通事業にてATSのM&Aを実行
自己株式 取得	市場環境に応じて機動的な自己株式の取得を検討	△	約20億円（22/3期）、約30億円（23/3期）実施 24/3期は株式譲渡手続き中のため未実施
手元流動性 の確保	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	○	取引量に応じた現預金を確保 （24/3期時点 693億円）

1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

パーパスを実現・実践するために「会社として大切にしている共通の価値観（グループ社員にとっての行動指針、事業活動の判断基準）」として5つの構成要素を選定

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

私たちの価値観 Values

パートナー・地域社会と広く強固な協力関係を築き、ともに成長しながら、連携して課題解決に取り組む

社会の変化に機敏に対応しながら、常に新しいテクノロジーを探求し、価値創造に挑戦する

コンプライアンスを遵守し、誠実かつ公正な事業活動を通じて、健全で持続可能な社会の発展に貢献する

パートナー
シップ

価値創造
への挑戦

多様性
と尊重

お互いの人権と個性を尊重し、多様な能力とアイデアを個々の成長と企業価値向上につなげる

誠実と
公正

感謝と
熱意

あらゆるステークホルダーとの関係性を大切にして、感謝の気持ちと熱意で信頼にこたえる

エクイティストーリー

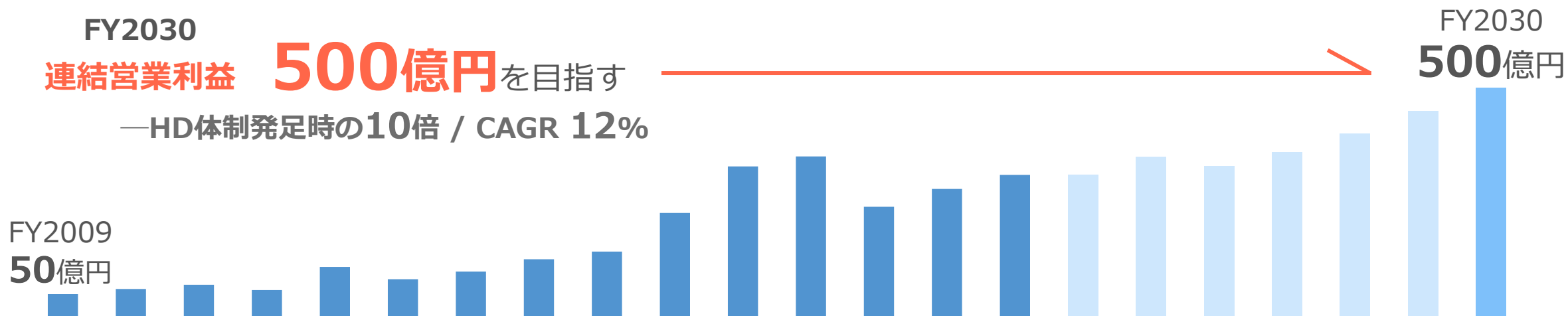
IT分野を軸に
新たな事業領域へ経営資源を投入し
バリューチェーンのさらなる発展に
つながるグループ体制を構築する

「なくてはならない企業グループ」へ

社会に求められる事業モデルを創造する

All-in-One Solution Company

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”

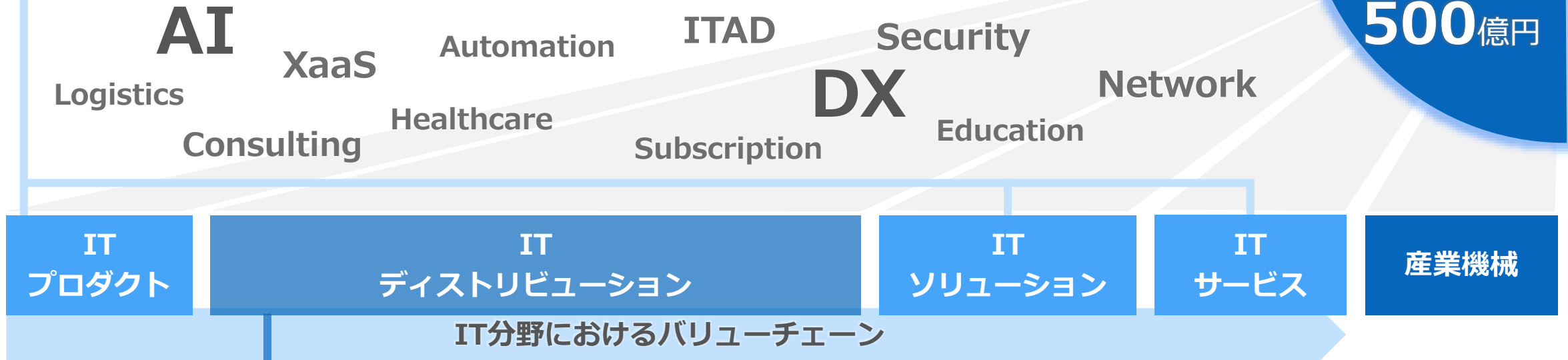


『2030 VISION』で達成したい当社のあるべき姿

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



コア領域のさらなる強化・深化に向けて

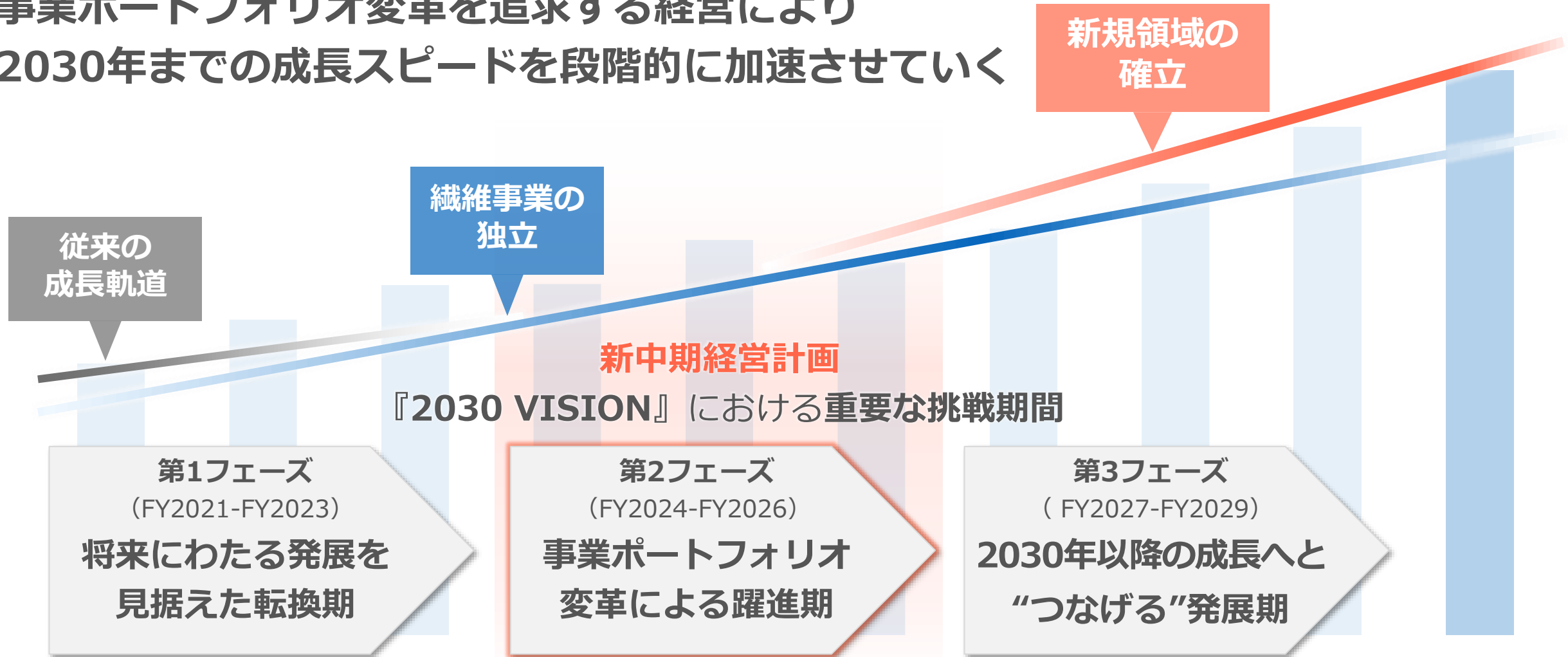
3つのS【 Service / Solution / Sustainability 】を中心に機能拡充

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

『2030 VISION』 実現による成長イメージ

事業ポートフォリオ変革を追求する経営により
2030年までの成長スピードを段階的に加速させていく



1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

(億円)	2025/3期 (計画)	2026/3期 (計画)	2027/3期 (計画)	
売上高	9,750	10,500	10,000	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 特需と反動減を想定 ✓ ベース収益の成長も重視し施策展開
営業利益	311	350	330	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 将来の新規事業・M&A効果は含まず
営業利益率	3.2%	3.3%	3.3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コスト効率化と経営基盤強化・成長投資にメリハリをつけて実行

ROE
 <自己資本当期純利益率>

14%以上

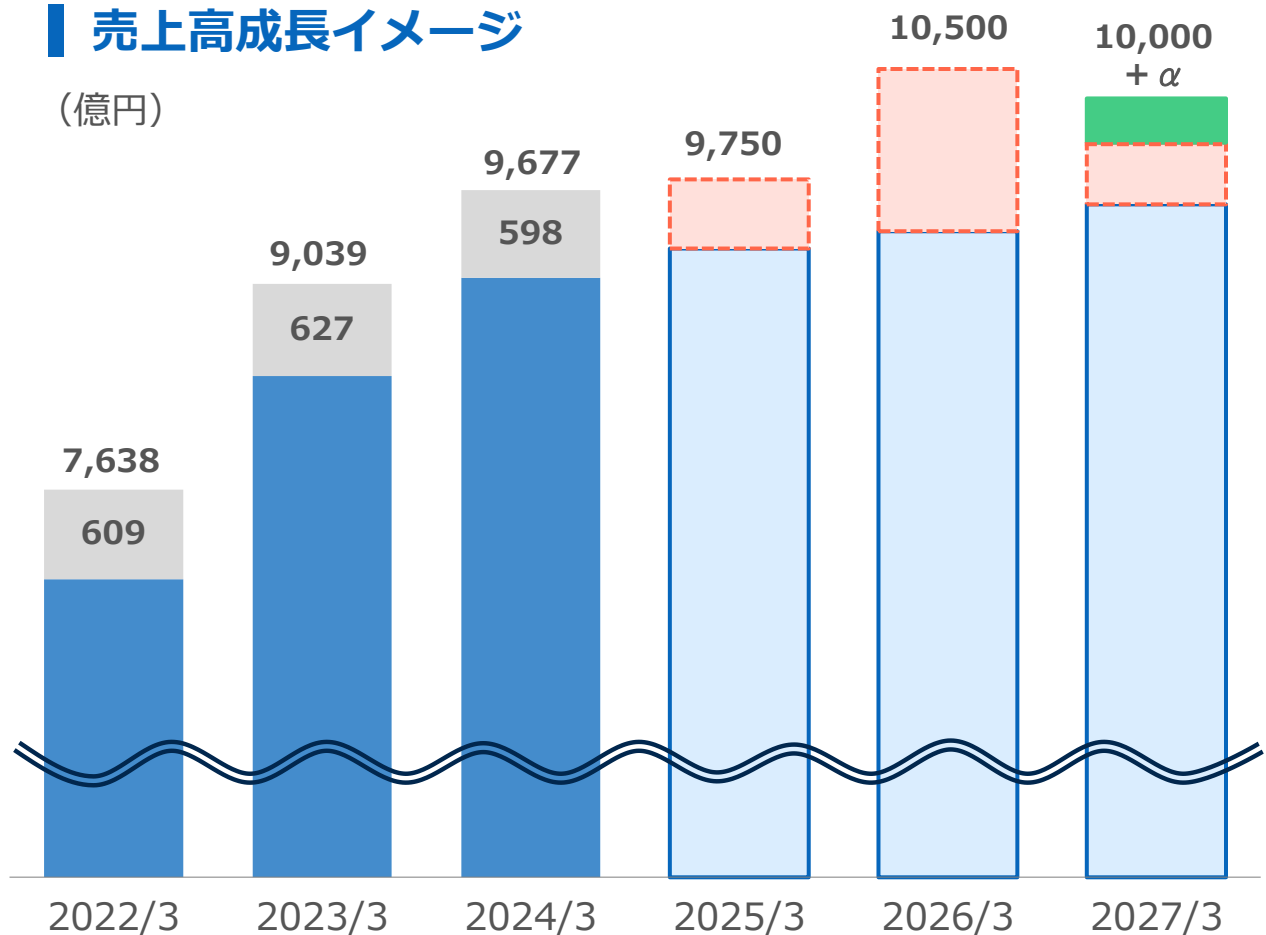
ROIC
 <投下資本利益率>

12%以上

・ ROE、ROIC共に2025/3～2027/3を通じて設定値以上を維持することを目標とします

売上高成長イメージ

(億円)



■ 集中的な端末需要に伴う増加 ※一定条件に基づく概算 (Windows更新・GIGAスクール構想)

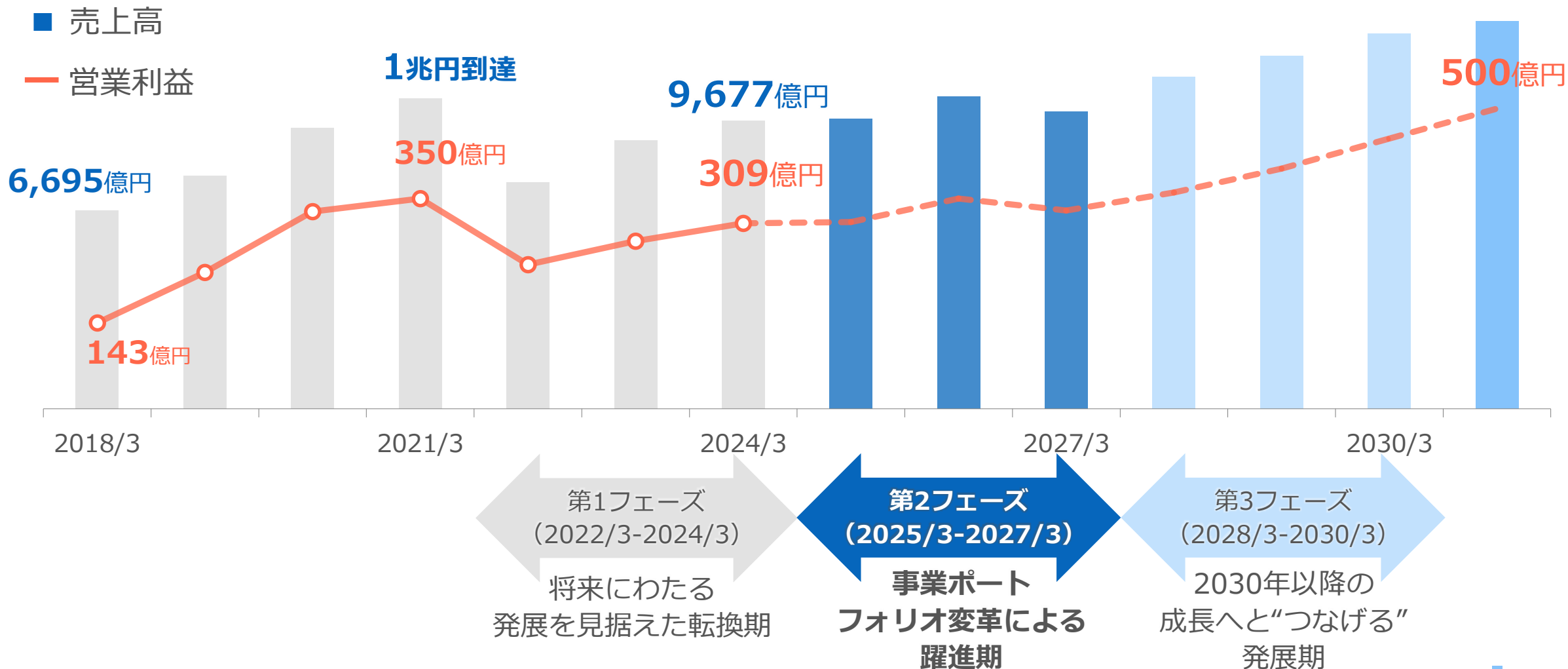
■ 繊維事業独立による影響額 ※実績に基づく試算

■ 新規事業に伴う + α

業績計画の前提となる見通し

- 集中的な端末需要（特需要因）を除いても、順調にオーガニック成長が見込める
- Windows更新およびGIGAスクール端末更新に伴う集中的な端末需要により大幅増加見込み
- Windows更新需要については、事務用途の比較的低価格なPC比率が高くなる傾向があり、一括購入による大規模導入が増加することも踏まえPC平均単価の下落を想定
- 3年目は特需後の反動減が想定されるが、M&A含めた新規事業の創出 (+ α) を目指す
- ITインフラ流通事業の基幹システム更改に伴う費用増加、人的資本投資（賃金ベースアップ含む）の拡大、物流費増加などを想定

『2030 VISION』からバックキャストする観点でも重要な3カ年



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

市場規模・成長性

国内市場予測

- IT市場※は**22.7兆円**/2027年(+6.1%)
となる見通し (企業、官公庁、教育)
- 企業※は大企業**14.5兆円**、中小企業**5.8兆円**
(PC、IaaS、ソフトウェア拡大)
- クラウド市場¹は**13.3兆円**/2027年(+17.9%)
(DX、データ活用、リプレースメント、効率化)
- AIシステム市場²は**2.5兆円**/2028年(+30.0%)
(ソフトウェア、サービス、ハードウェア市場など)

当社が着目する成長領域

- IaaS市場はFY26にPC市場規模を上回り、現在の2倍まで拡大見込み
- PCはリプレース需要発生で起伏生じるもAI用途による高機能化を含めトレンドとしては拡大
- ソフトウェア、ITサービスもDX・AIの普及に伴い市場規模がさらに拡大
- 業種別※では、企業(+6.2%)、教育(+7.1%)、官公庁(+4.1%)の成長見込み

※ IDC Japan,2024/4「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2024年~2028年」(JPJ50712324)を基に当社作成、(%)はCAGR(2023~2027)

¹ IDC Japan,2023/6、「国内クラウド市場予測,2022年~2027年」,(%)はCAGR(2022~2027)

国内クラウド市場は、「サービス」「パッケージソフトウェア」「インフラストラクチャ(サーバー等、IaaS)」に関わる売上の合計

² 出典: IDC Japanプレスリリース「2024年 国内AIシステム市場予測を発表」(2024年4月25日),(%)はCAGR(2023~2028)

新たなビジネスチャンスに対する 取り組みが中長期的な成長を左右

- DXという概念の浸透や生成AIをはじめとした新技術の発展により、ITは単なる利活用の対象から、競争優位の源泉になる
- 他方で、特に地方の中小企業でIT人材不足は深刻
- 機器・ソフトだけでなくソリューションや人材も含めて「つなぐ」会社になることが持続的な付加価値の拡大につながる

安定した調達・物流基盤が より社会的に重要な存在に

- 地政学的リスクの高まりによる供給混乱や物流2024年問題により、「必要なものが必要なときに届く」ことの重要度が今まで以上に高まることが予想される
- 全国の拠点網と圧倒的な調達力を駆使することで、当社への信頼感とバリューチェーンの総合力はこれまで以上に高まる



政治 Politics

- データ保護とプライバシーに関する法律や規制の変化
- 政府デジタル戦略
- 地政学的リスクの高まり

経済 Economy

- 経済成長とIT支出
- 為替レートの変動
- 企業のDXに対する取り組みの本格化

社会 Society

- リモートワーク浸透と働き方多様化
- デジタル・生産性格差（世代、地域、企業）
- 物流2024年問題

技術 Technology

- 新しい技術を活用したビジネスモデルの創出
- 生成AI活用による効率化、新たなサービス開発拡大
- IT人材不足

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

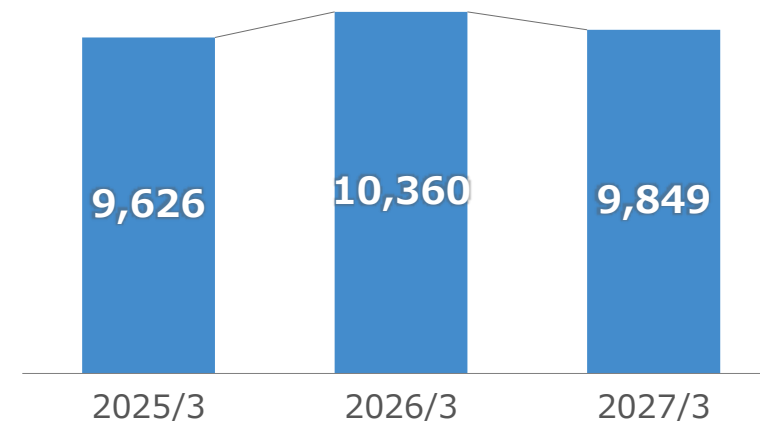
- ITデバイス基盤における事業領域の拡大
- 高付加価値商材 ビジネス領域の成長
- 技術専門部隊による支援体制を整備し提案力強化

企業ブランディングと戦略的投資

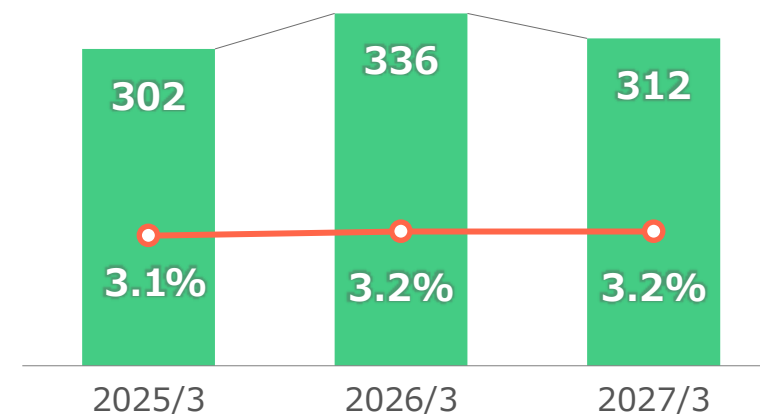
- 社会認知度向上、業界発展への寄与および地域社会への貢献
- 事業強化に向けた投資 (システム、M&A、業務提携)
- 業界最適化に向けた投資 (物流機能、iKAZUCHI (雷))

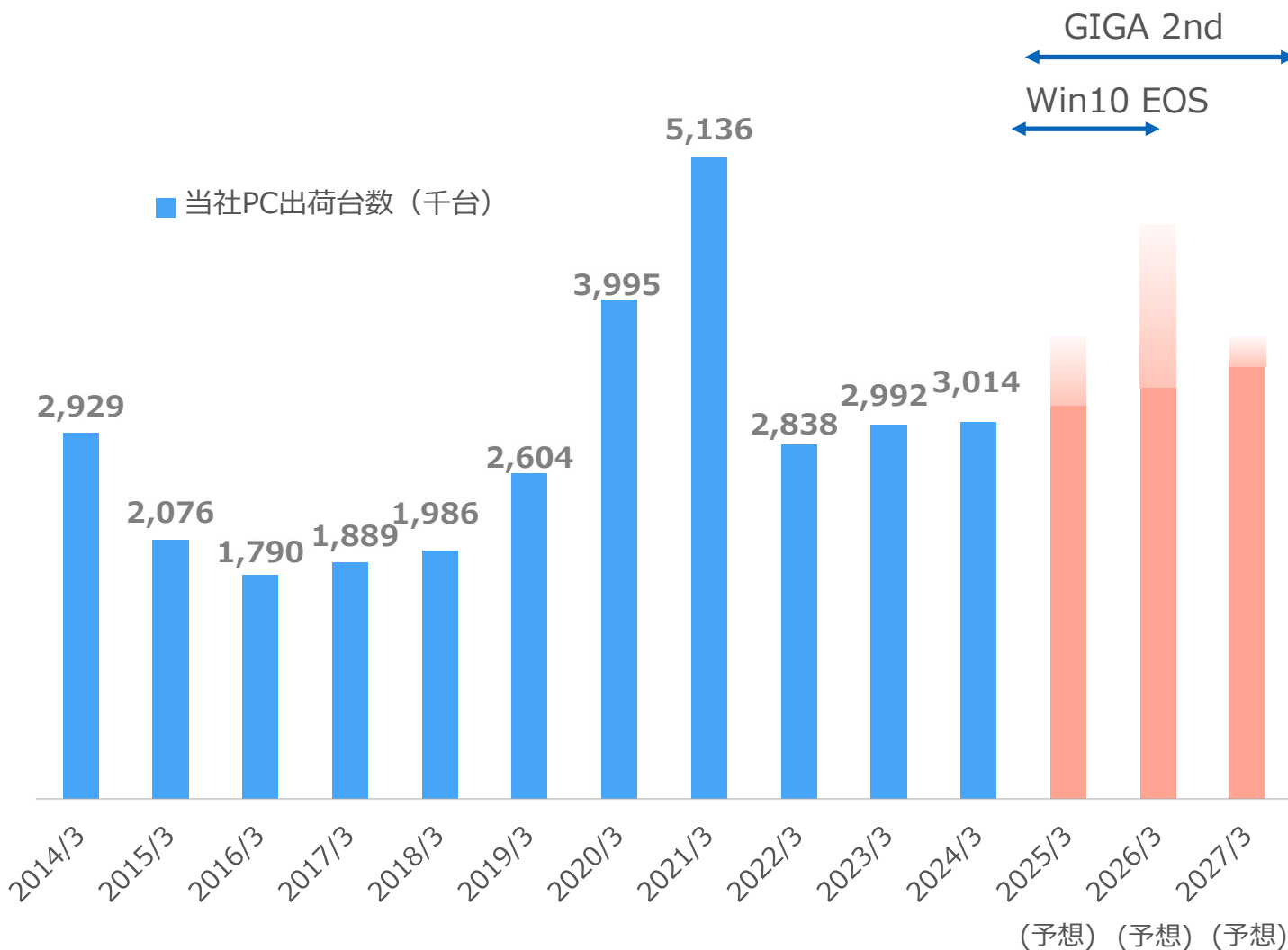
セグメント別計画

(億円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率





Windows10のサポート終了

- 2025年10月のWindows10サポート終了に向けて更新需要は増加
- 2025/3～2026/3期に大きく影響

GIGAスクール構想第2期 端末更新

- 2025/3～2027/3期にかけて更新
- 2026/3期に需要が集中すると想定

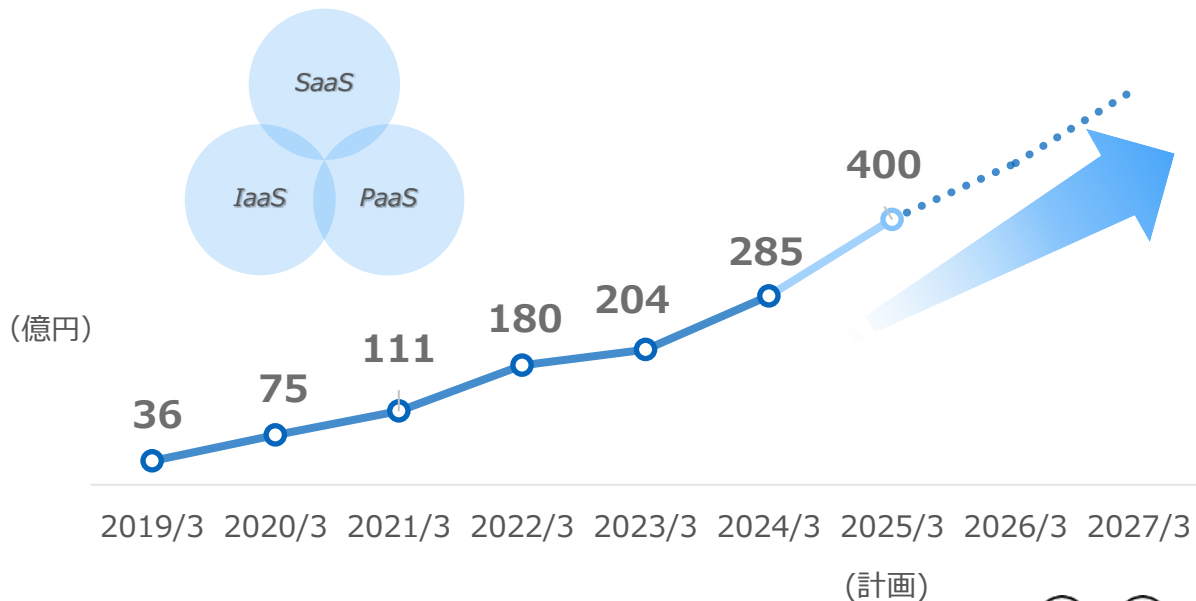
2027/3期には、反動減が発生する見通し

- ✓ 地域に密着した営業活動により、需要増加時期に圧倒的な強さを発揮するため、シェア拡大に向け取り組みを強化する

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

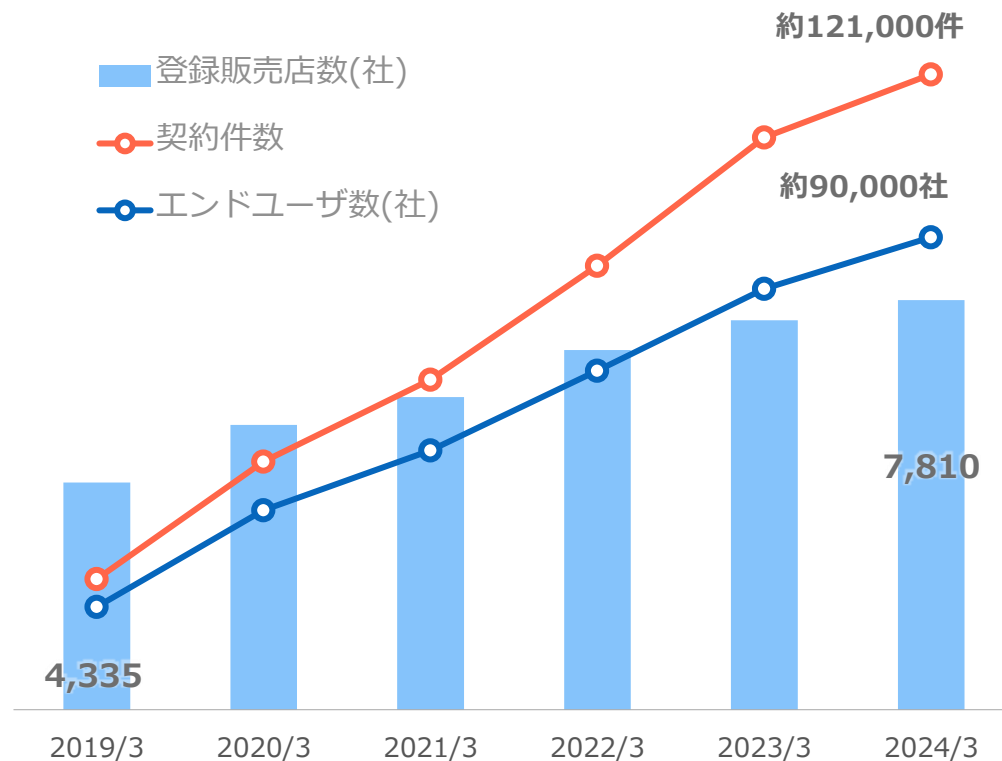
2024/3~2027/3 **CAGR30%以上**の成長を目指す



**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**



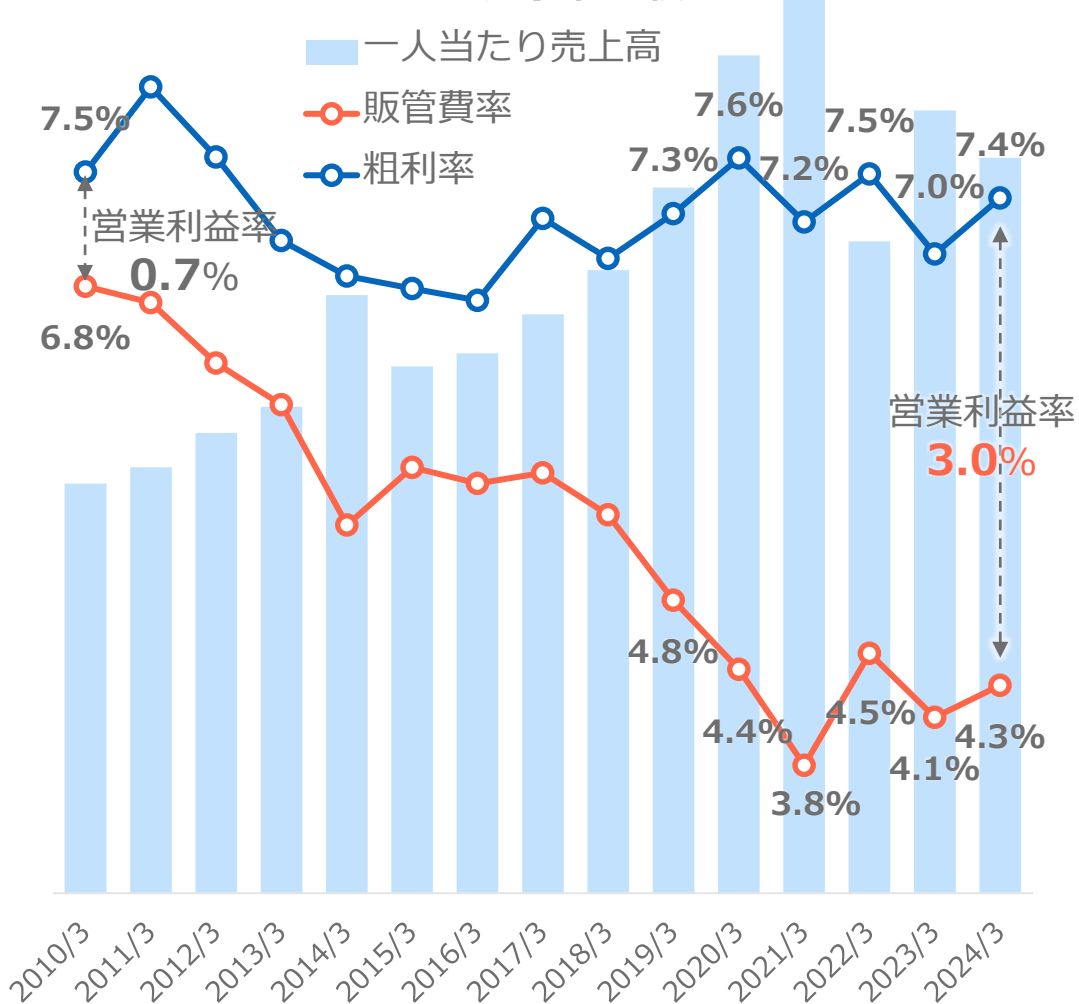
登録販売店数の推移



対応ベンダー数

24社 38社 65社 88社 115社 130社
(2024/3)

ITインフラ流通事業 実績

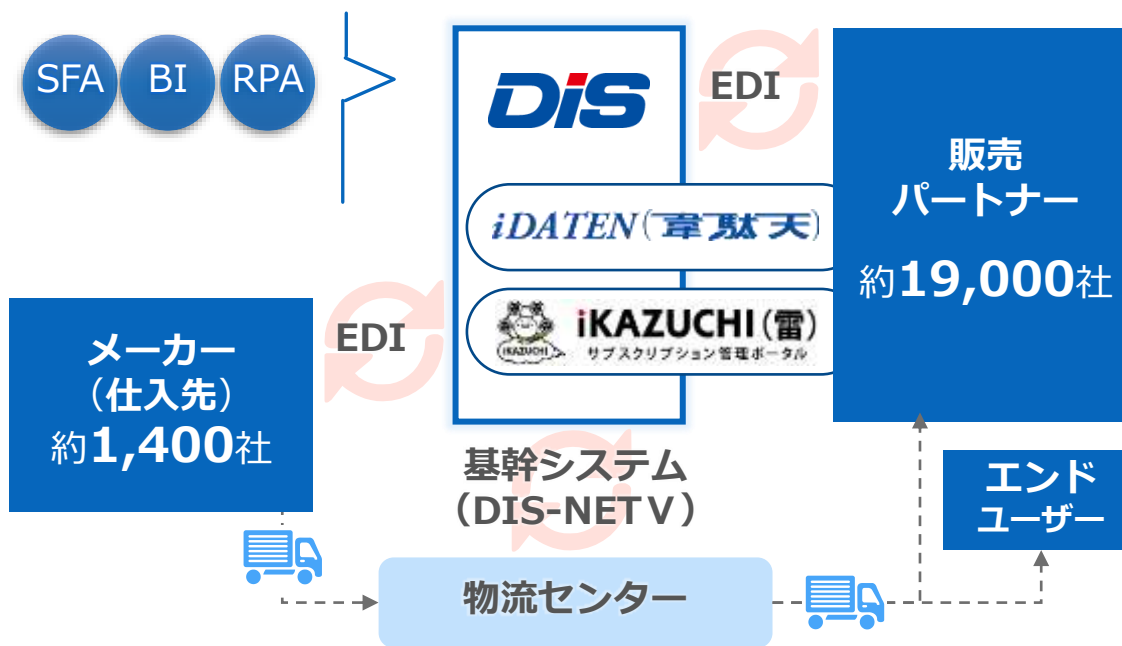


※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

1兆円を超える売上高を支えるシステム基盤の強化

3カ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



多様化・複雑化しているニーズやテクノロジーを「シンプル」なITビジネスで提供する

変化するITニーズ

クラウド

AI

セキュリティ

DX

サブスク

STEAM
教育



ソリューション力の強化

サービス・サポートの拡充

パートナーの生産性向上

確かなIT技術で
社会課題を解決

地域ごとの課題対応

ユーザー情報の分析

地域のITビジネス活性化

地域社会と顧客を“つなぐ”、ビジネス価値を“最大化”させる、最も“信頼される”企業へ

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

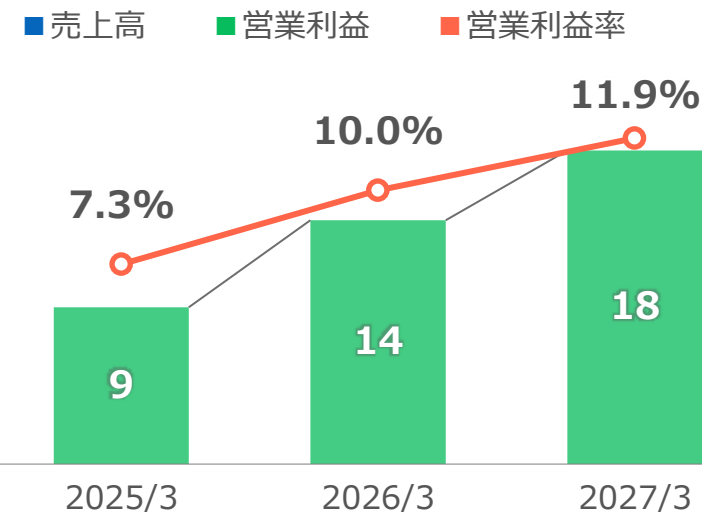
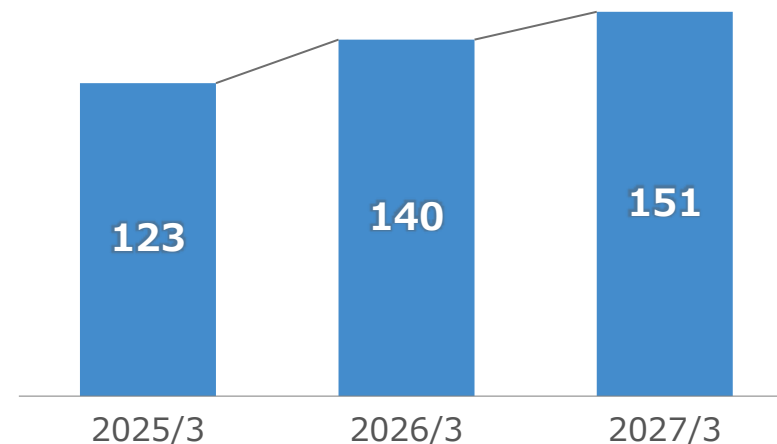
- 自動供給装置標準化による品質向上とコストダウン
- 中国包装機メーカーとの協業による生産性向上
- 食品・製菓業界に向けて提案営業の強化

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

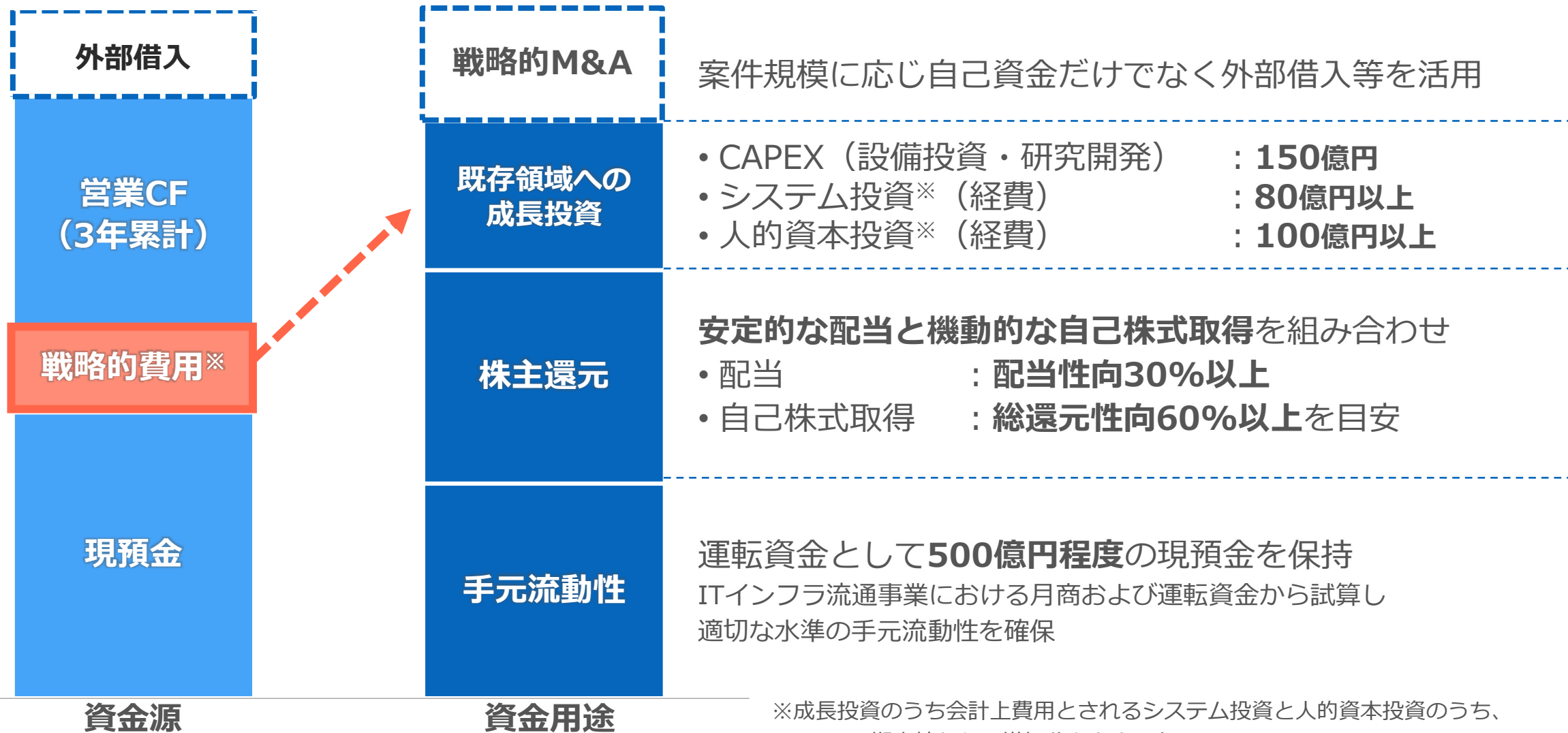
セグメント別計画

(億円)



キャピタルアロケーション方針

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

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



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

当社グループでは「**ESG視点での事業を通じた社会課題解決への貢献**」を最重要テーマの一つに掲げ、取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を設定し、グループを挙げて取り組みを推進

当社グループのサステナビリティ（ESG）活動の取り組み

Environment 環境

課題

- ・気候変動リスク
- ・地球温暖化

TCFD活動推進

温室効果ガス削減

Social 社会

課題

- ・地域経済の活性化
- ・販売パートナーの事業継続性
- ・ステークホルダーエンゲージメント
- ・ダイバーシティ

持続可能な調達

人的投資の拡充

Governance 統治

課題

- ・サステナビリティ経営
- ・コンプライアンス

ESG推進強化

リスクガバナンス強化

不確実性の高まり

- ・サプライチェーンの分断
- ・気候変動・資源問題
- ・AIなど技術革新に伴う諸問題

ステークホルダーの信頼向上

経営基盤の更なる強化による

中期経営計画

人的資本施策

人的資本投資

(3カ年で**100**億円以上)

+

ウェルビーイング 経営

ダイバーシティ推進

— 女性活躍推進、シニア活躍推進 等

人材採用の強化

— グループ採用、キャリア採用 等

育成環境の整備

— 研修・OJT、リスキリング支援 等

従業員エンゲージメント向上

— 処遇・評価、福利厚生、サーベイ 等

健康経営の推進

— 健康保険、労働時間管理、安全衛生 等

新事業・新製品の展開

従業員一人ひとりの
チャレンジ姿勢の強化

従業員の発想力・スキル向上
稼働効率UP

生産管理能力強化による
納期・在庫の改善

労働生産性
の向上

▼
利益率
資本回転率
アップ

▼
ROIC向上

一人ひとりの従業員が自身の可能性を最大限に引き出せる
環境を作り上げることで、持続的な企業価値の向上を目指す

株主及び投資家の皆様との面談実施状況（2023年4月～2024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して、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：186件

主な対応者

SR・IR面談

代表取締役社長、取締役、
経営戦略室IR担当

決算説明会 ※

代表取締役社長

株主総会

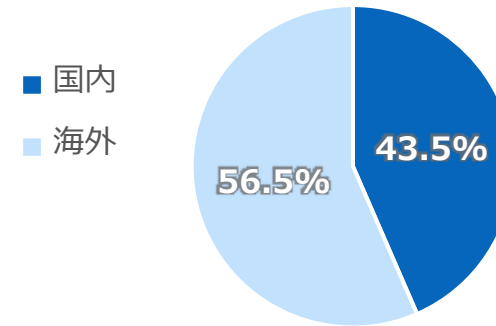
全ての取締役および監査役

※年2回の動画配信、2025年3月期よりハイブリッド開催

対話の主なテーマや株主の関心事項

- ITインフラ流通事業の成長戦略
- 繊維事業の独立と今後の事業ポートフォリオの考え方
- キャピタルアロケーションの検討状況と還元方針

面談した株主・機関投資家の概要



取締役会に対するフィードバックの実施状況

- 対話内容を取締役会において経営陣へ四半期毎にフィードバック
- 特に重要事項は担当取締役より取締役会へ適宜報告

対話を踏まえて取り入れた事項の例

- ESG推進委員会を設置し、非財務情報の開示を推進
- キャピタルアロケーション方針の開示（2024年5月）

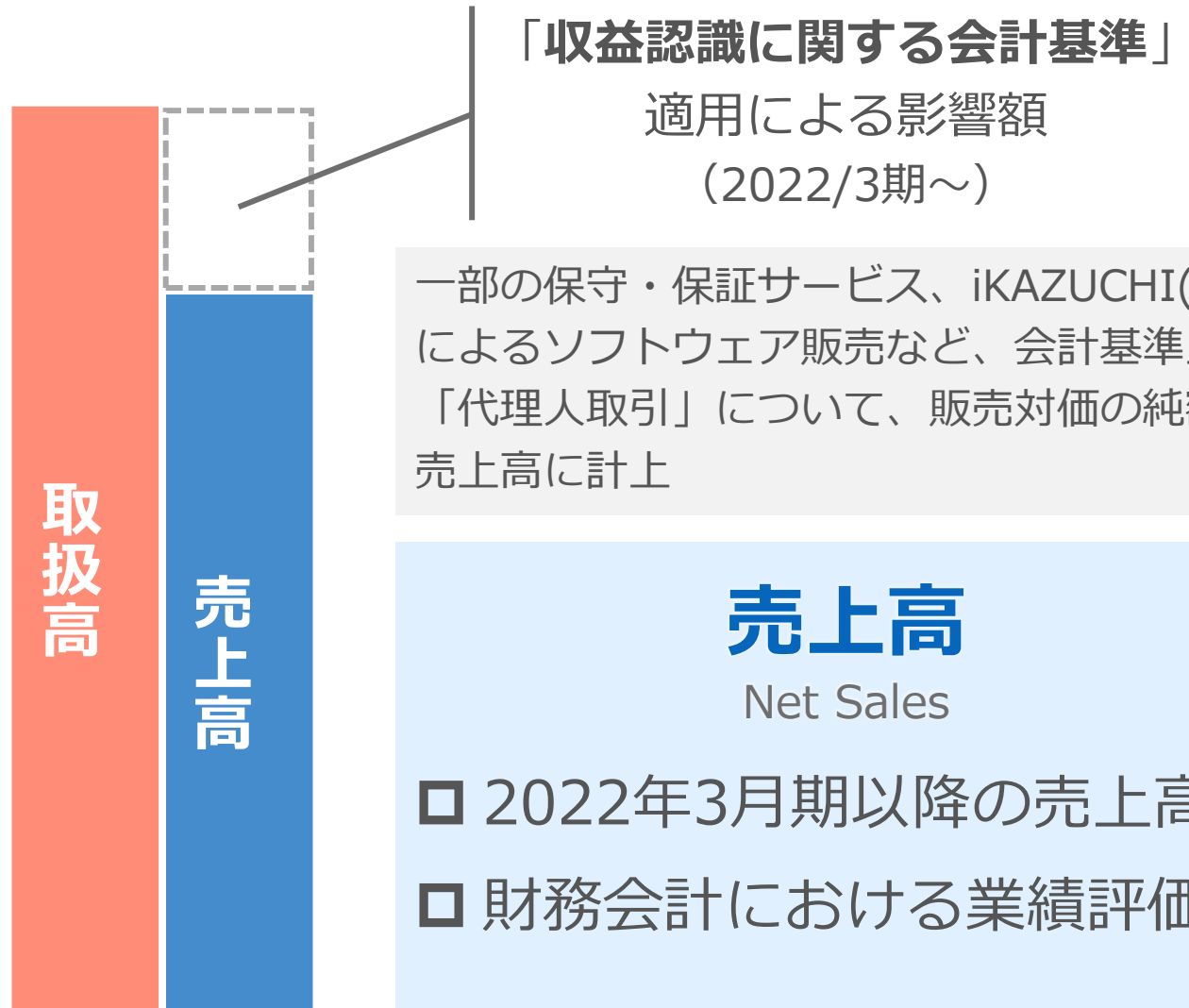
参考資料

- ▶ 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

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



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

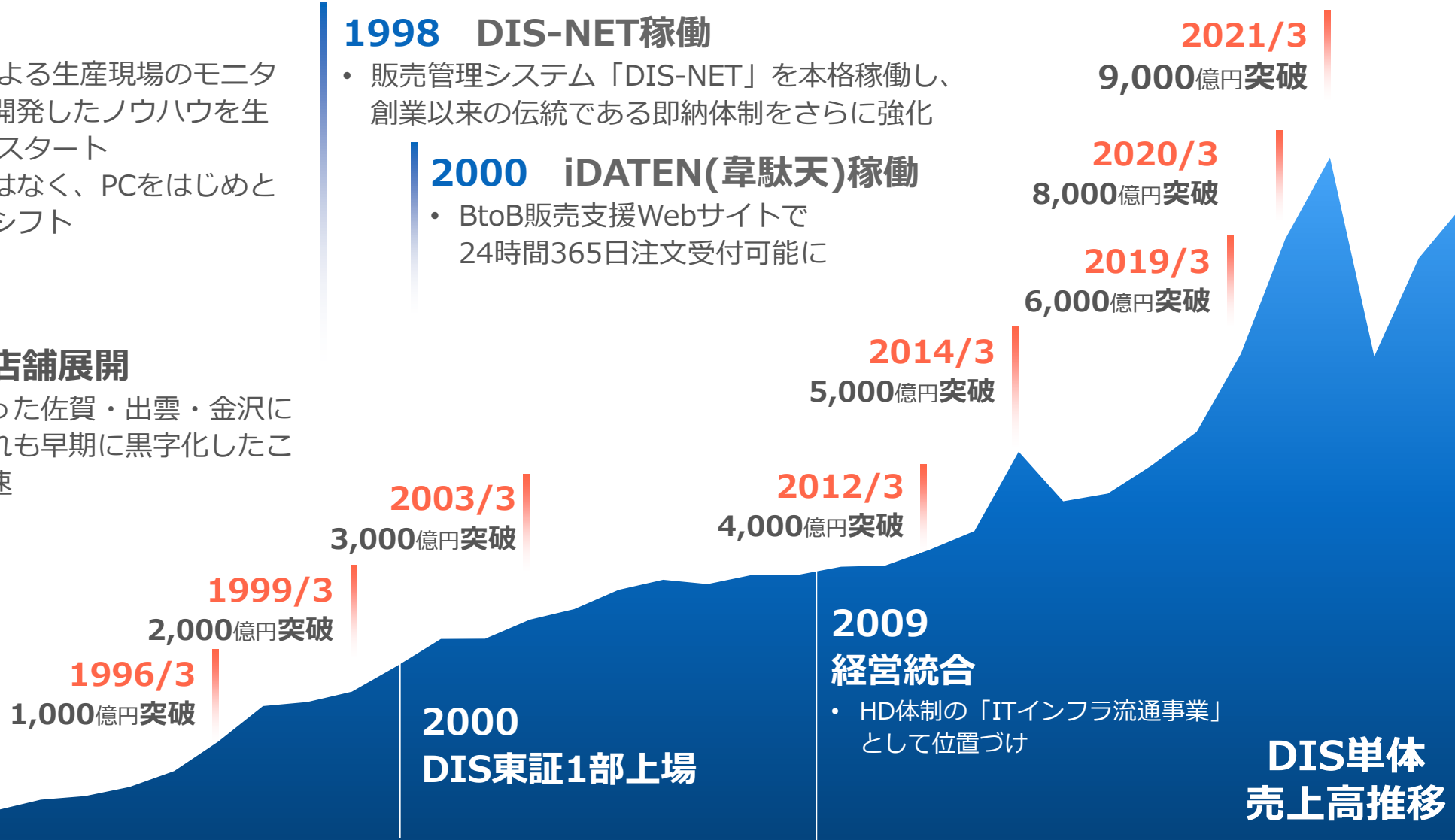
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

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

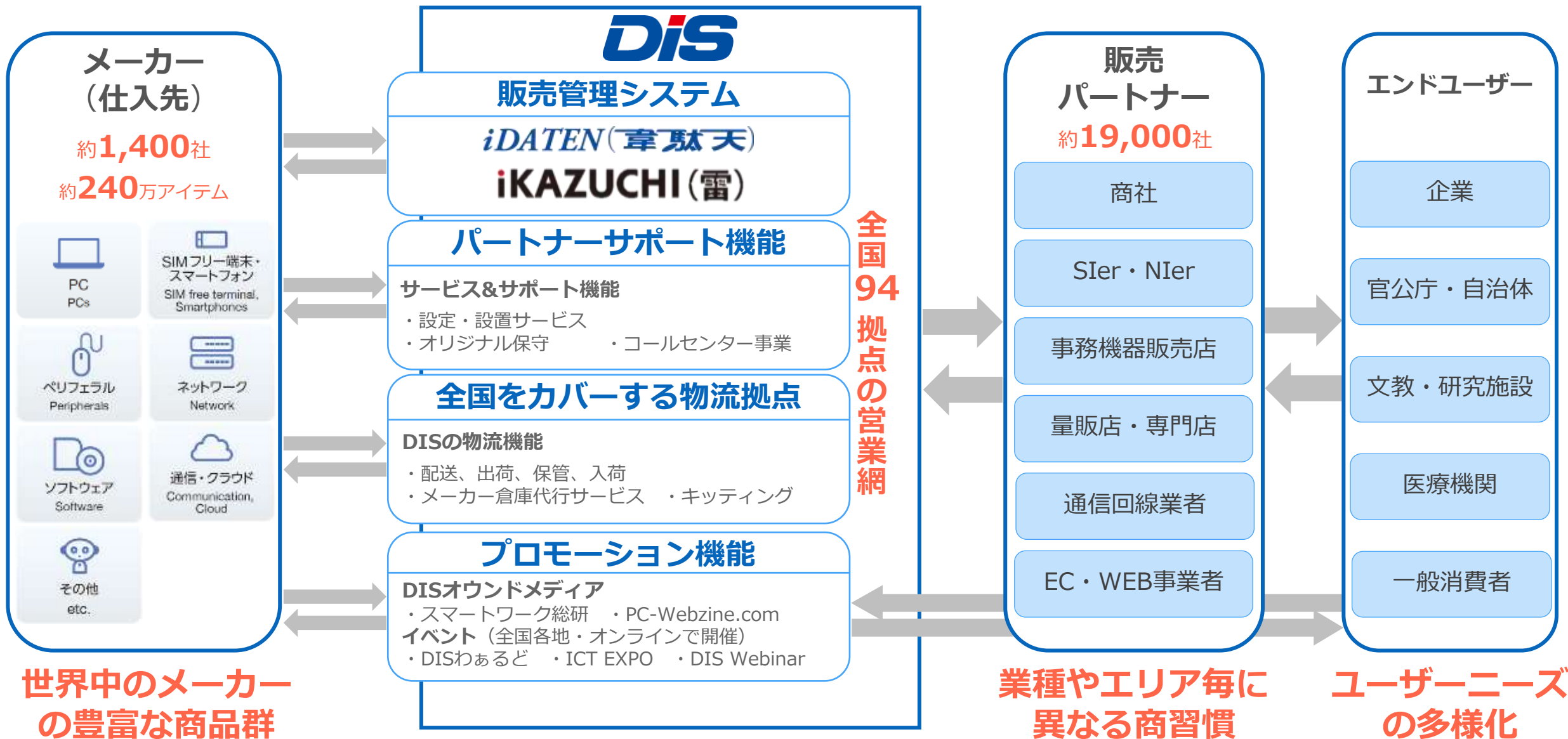


2009 経営統合

- HD体制の「ITインフラ流通事業」として位置づけ

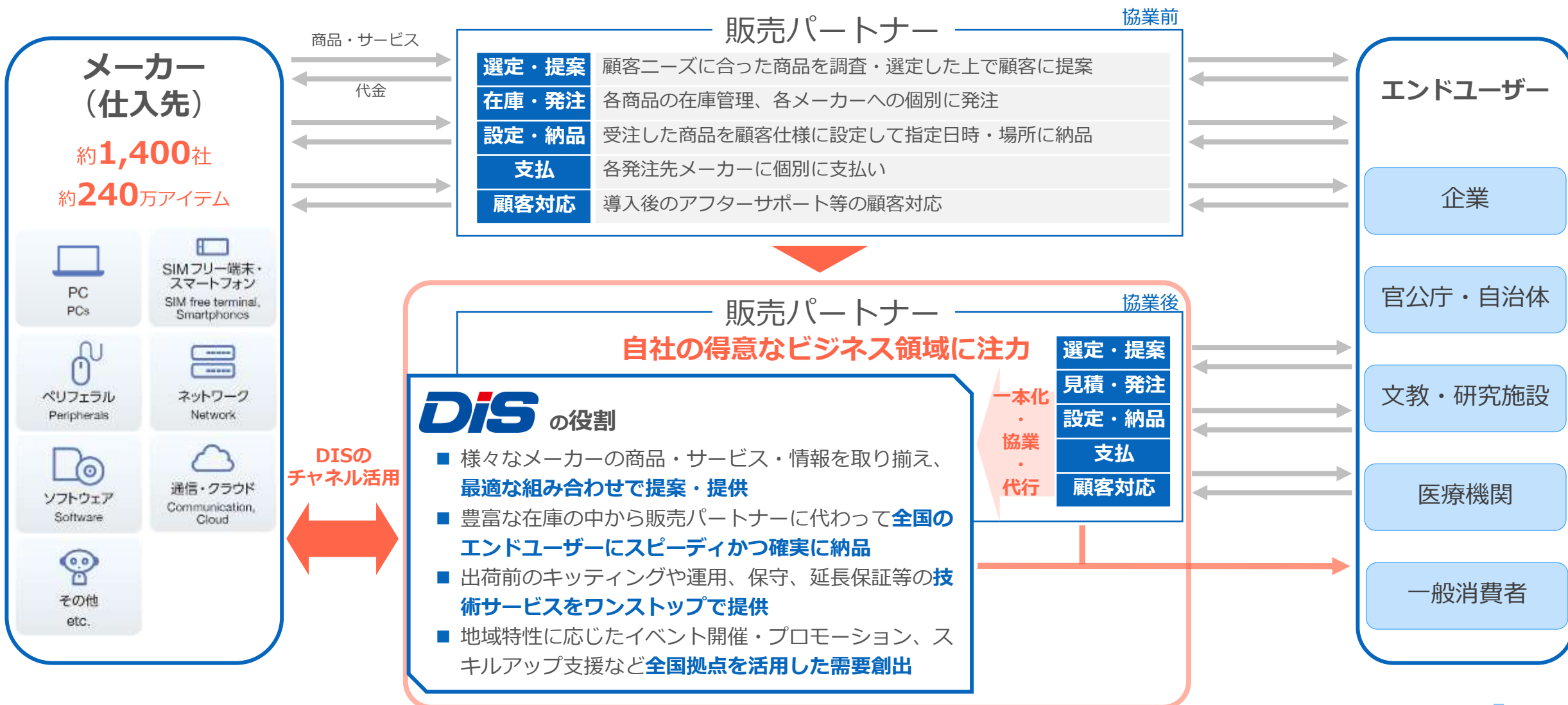
DIS単体
売上高推移

ITインフラ流通事業の事業構造



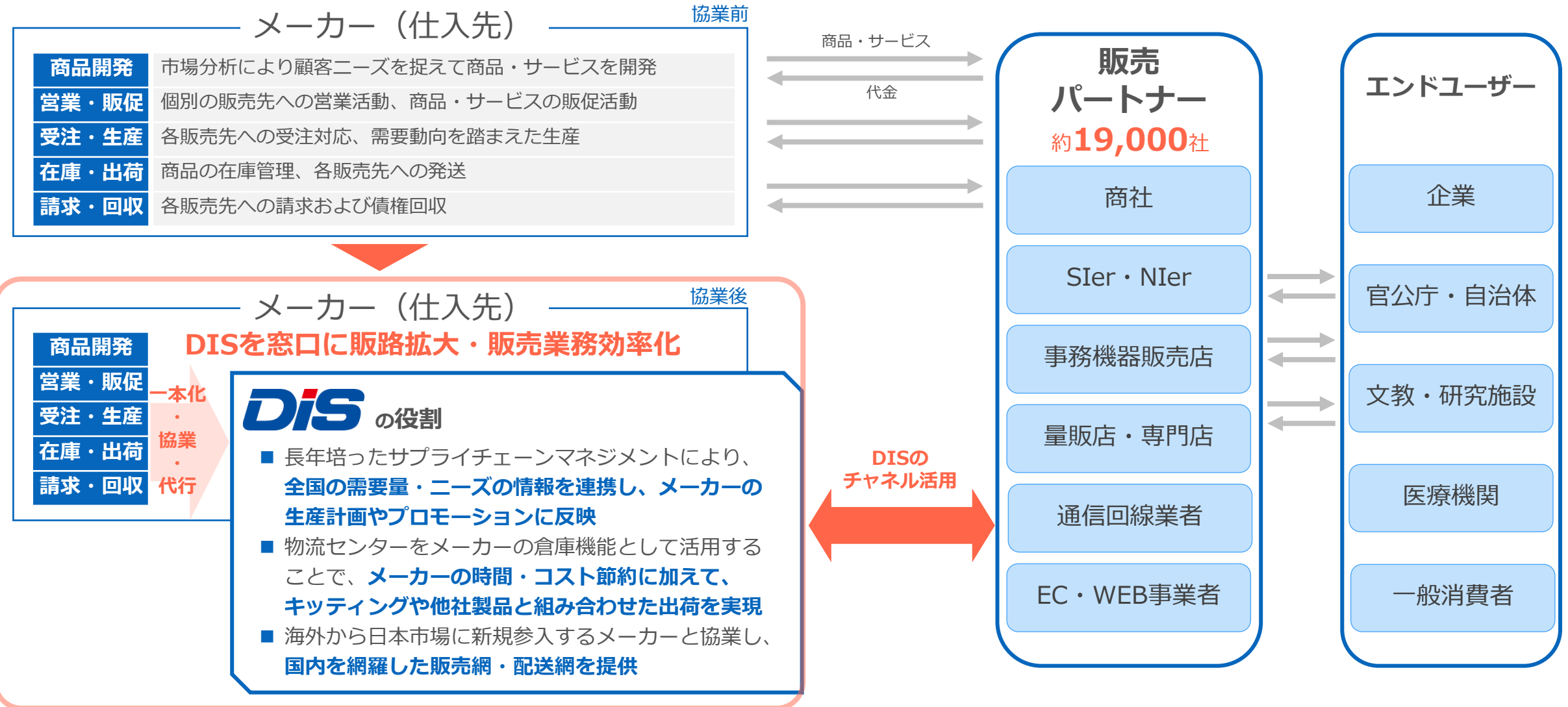
ディストリビューターの付加価値

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



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

130ベンダー / 243サービス

(2024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



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

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18.8万台
(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



立旋盤



- 中・大型で**国内シェアNo.1**（累計出荷台数**7,500**台超）
- 「立旋盤のオーエム」として国内外で高い評価を獲得
- 工作物を水平方向に回転するテーブルに取り付けて切削する機械で、テーブル径は800～6,000mmと幅広く多様な生産形態に対応し、高剛性・高精度で操作性に優れ、航空機エンジン、風力発電の部品をはじめ、あらゆる分野のマザーマシンとして活躍
- 左の写真は小型汎用機「RT-915」

車輪旋盤



- 鉄道車両のメンテナンスに使われる専用工作機械で鉄道の安全と乗り心地の向上に寄与
- 床下車輪旋盤で**国内シェアNo.1**
- 世界初の車輪旋盤を製作し全世界向けに多くの納入実績のあるドイツのヘーゲンシャイト社より技術供与を受けて国産化、設計・部品・ソフトウェアはすべてオリジナル製作

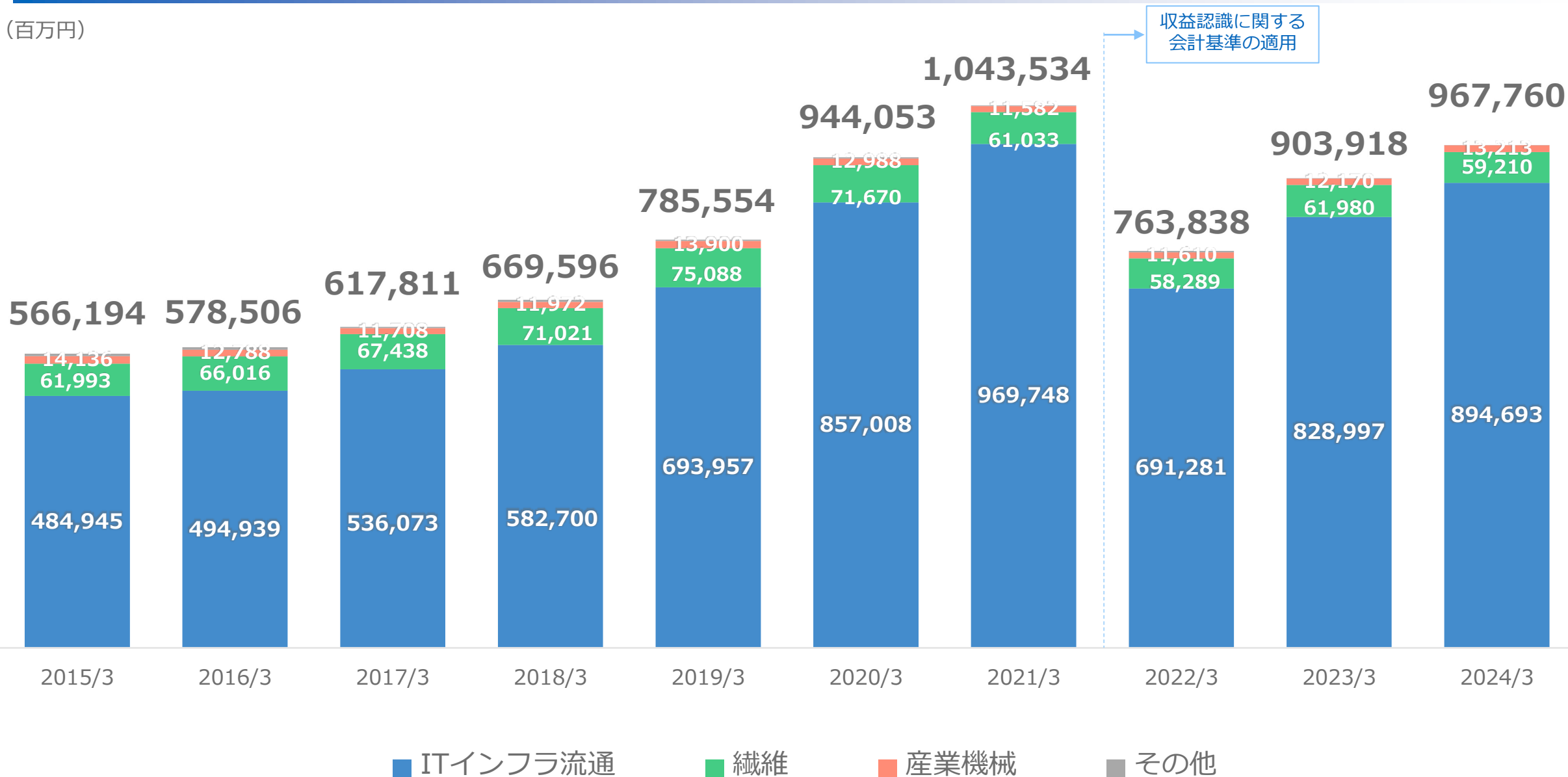
自動機械



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

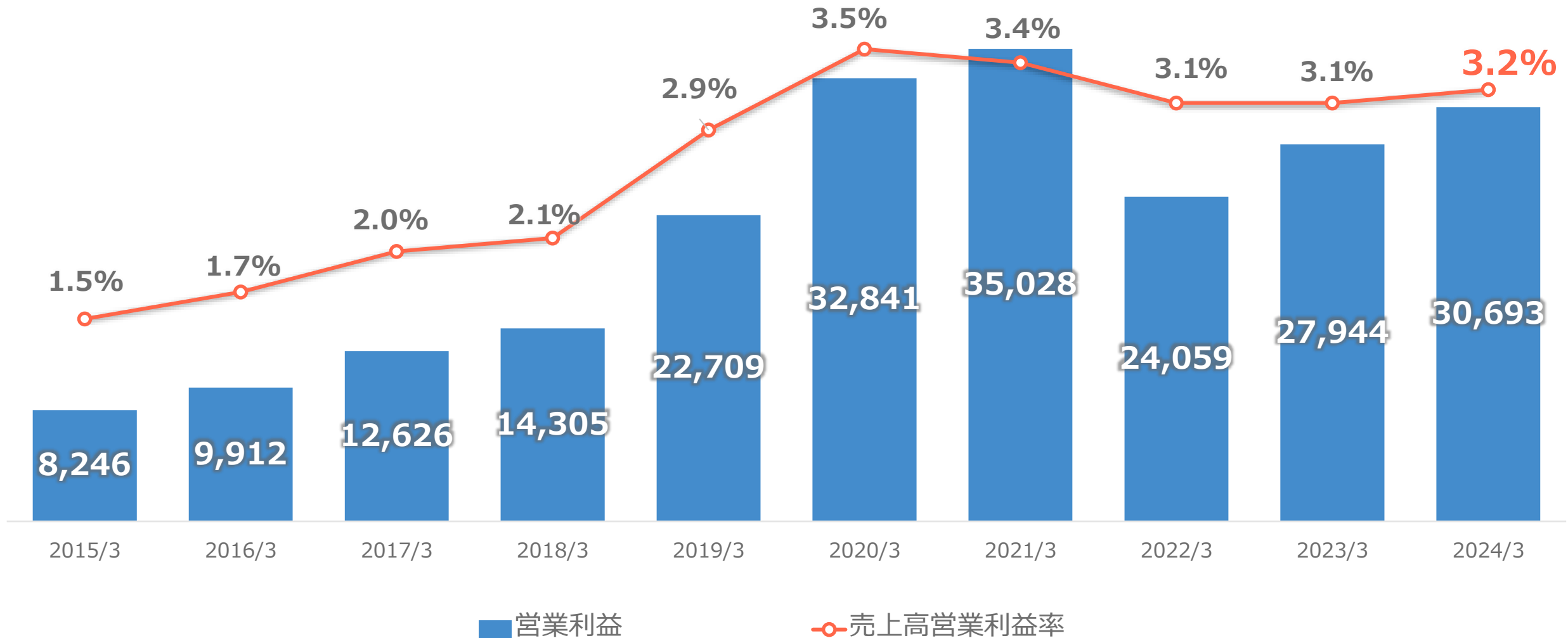
連結売上高

(百万円)



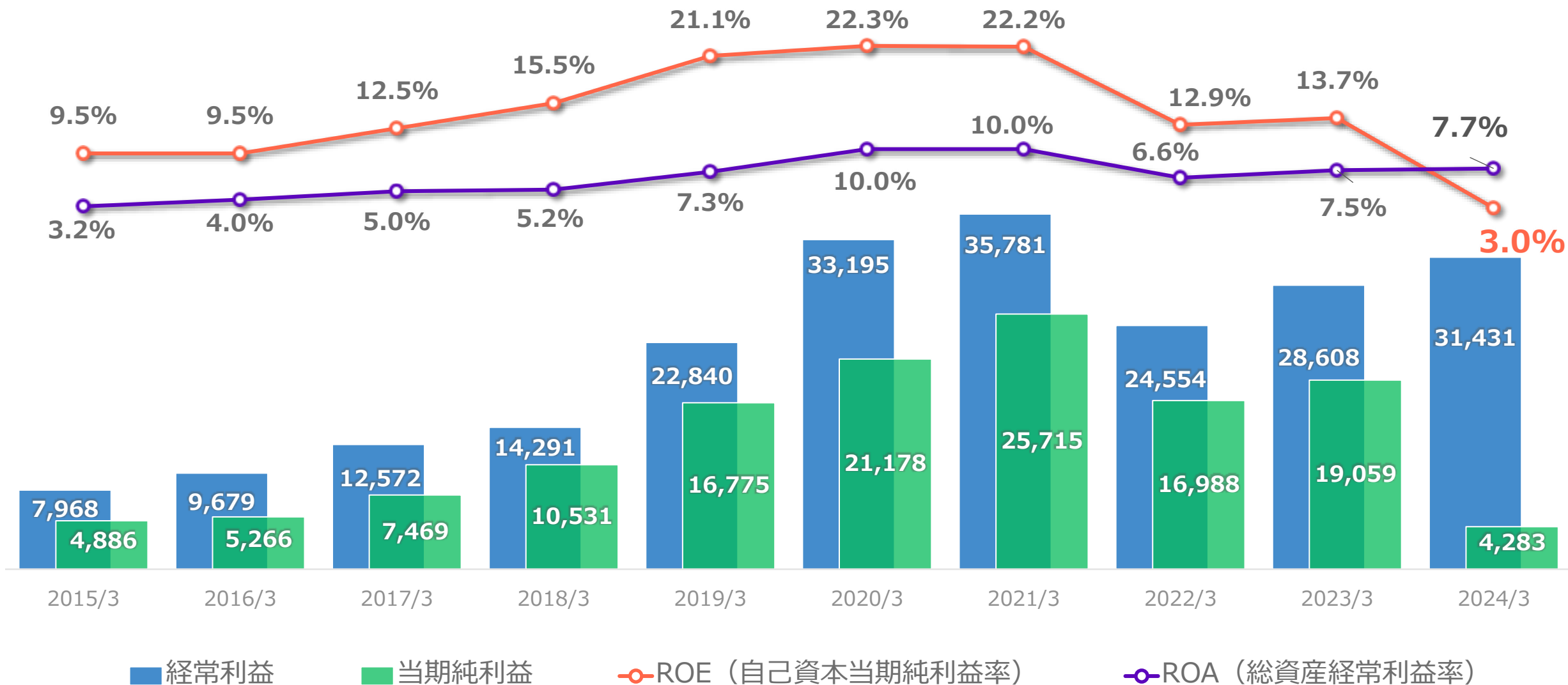
連結営業利益

(百万円)



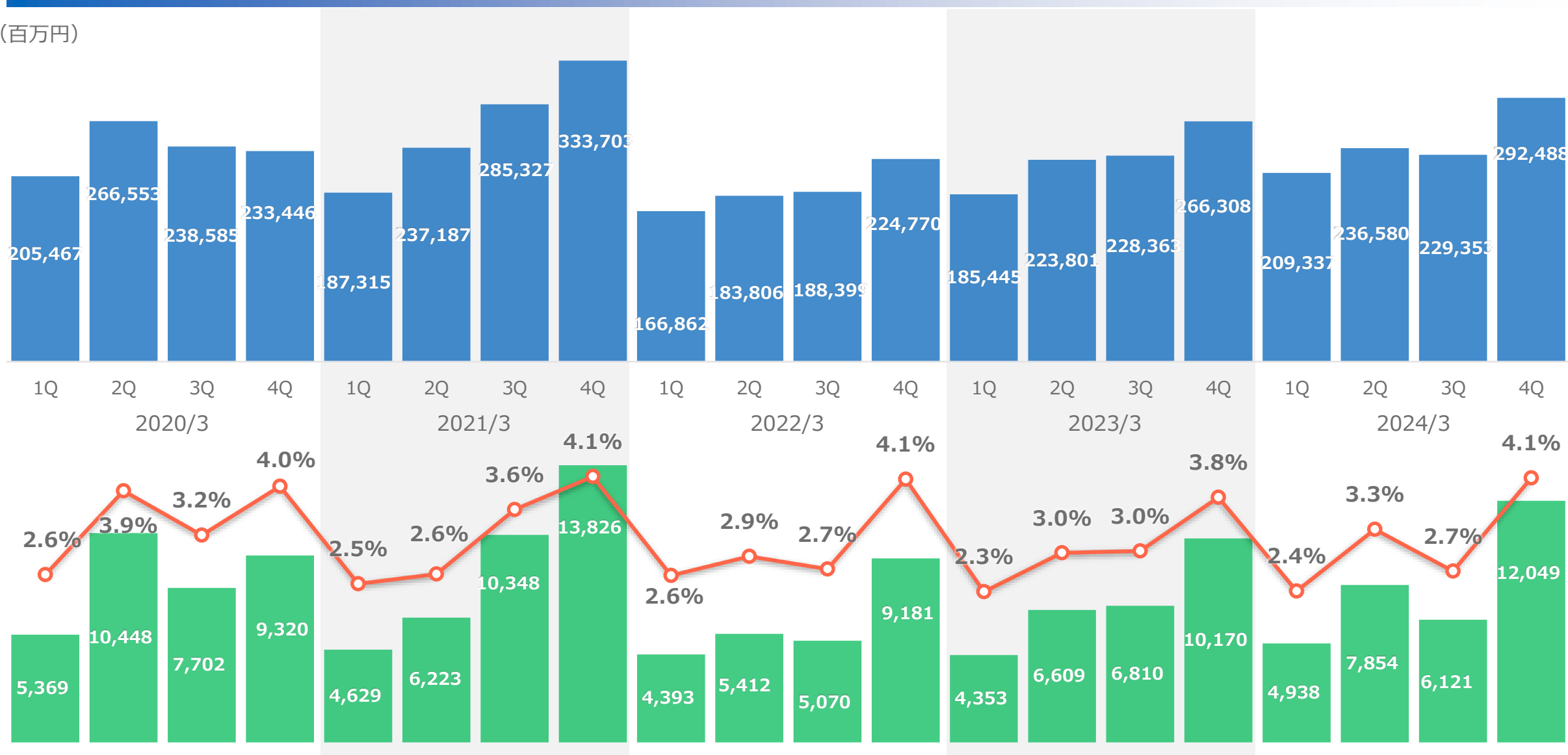
連結經常利益・連結当期純利益

(百万円)



四半期別業績 推移

(百万円)

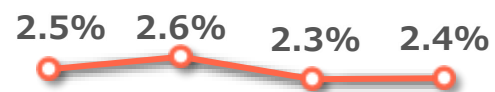
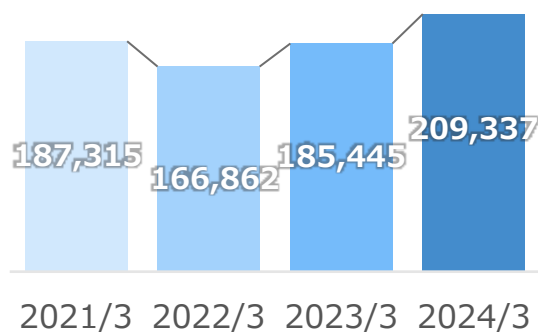


■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率

四半期別業績 前同期比較

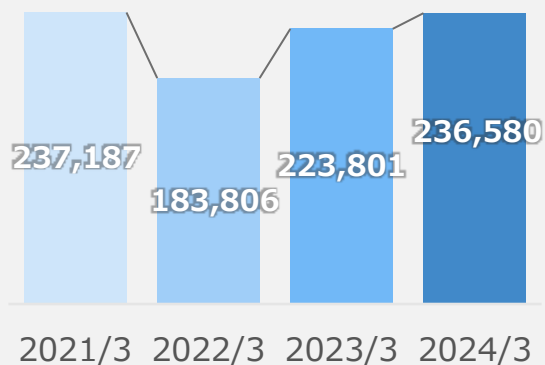
(百万円)

1Q



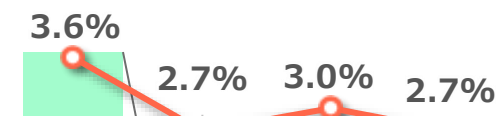
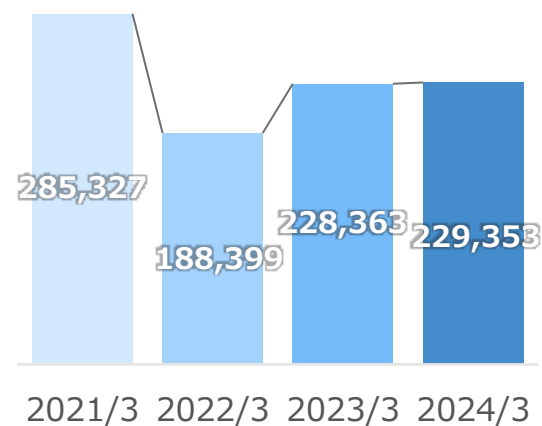
2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

2Q



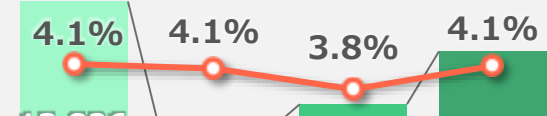
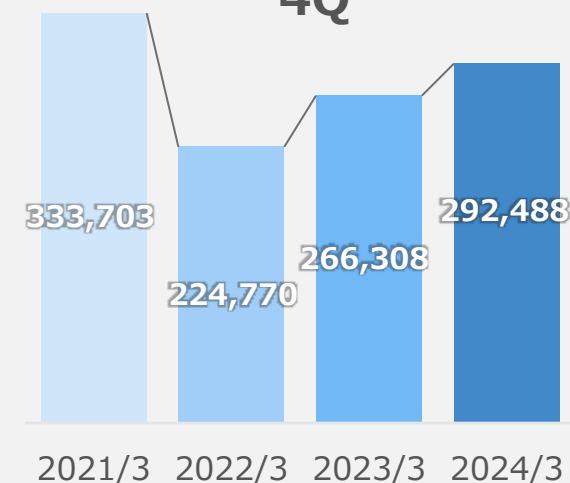
2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

3Q



2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

4Q

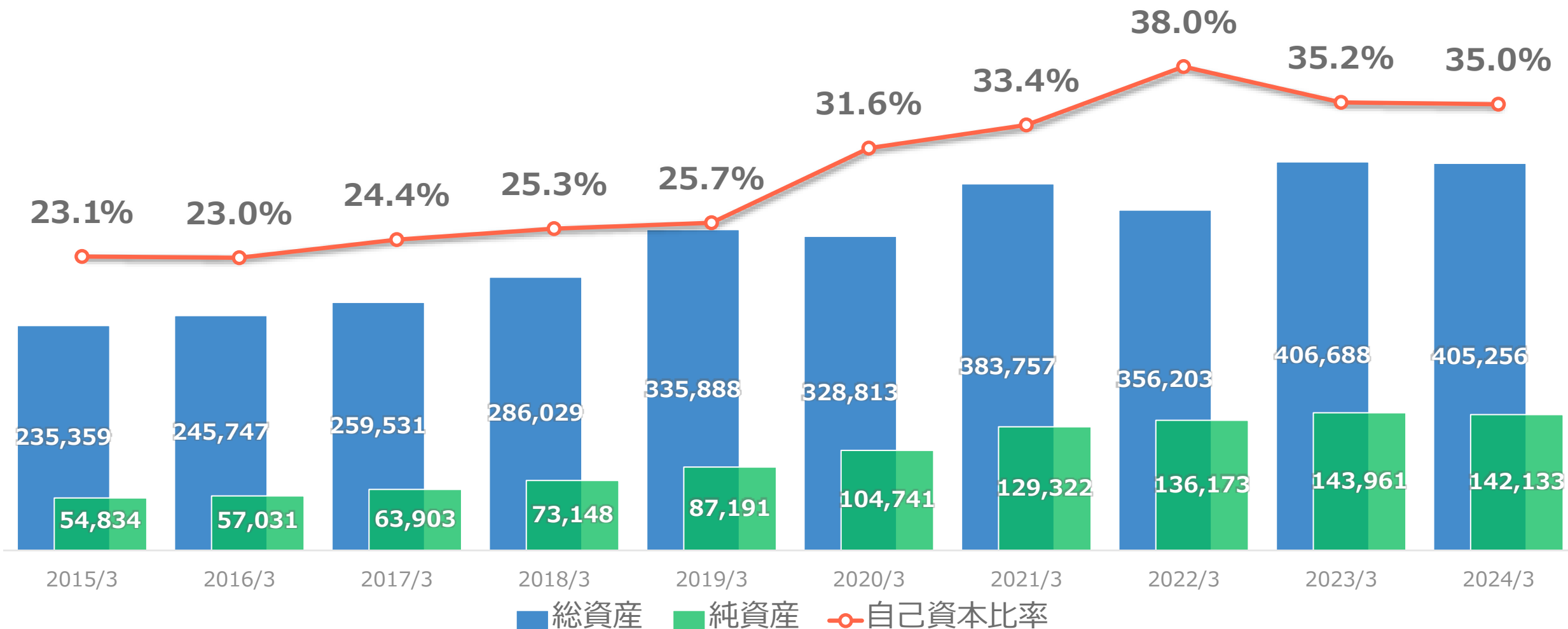


2021/3 2022/3 2023/3 2024/3

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率

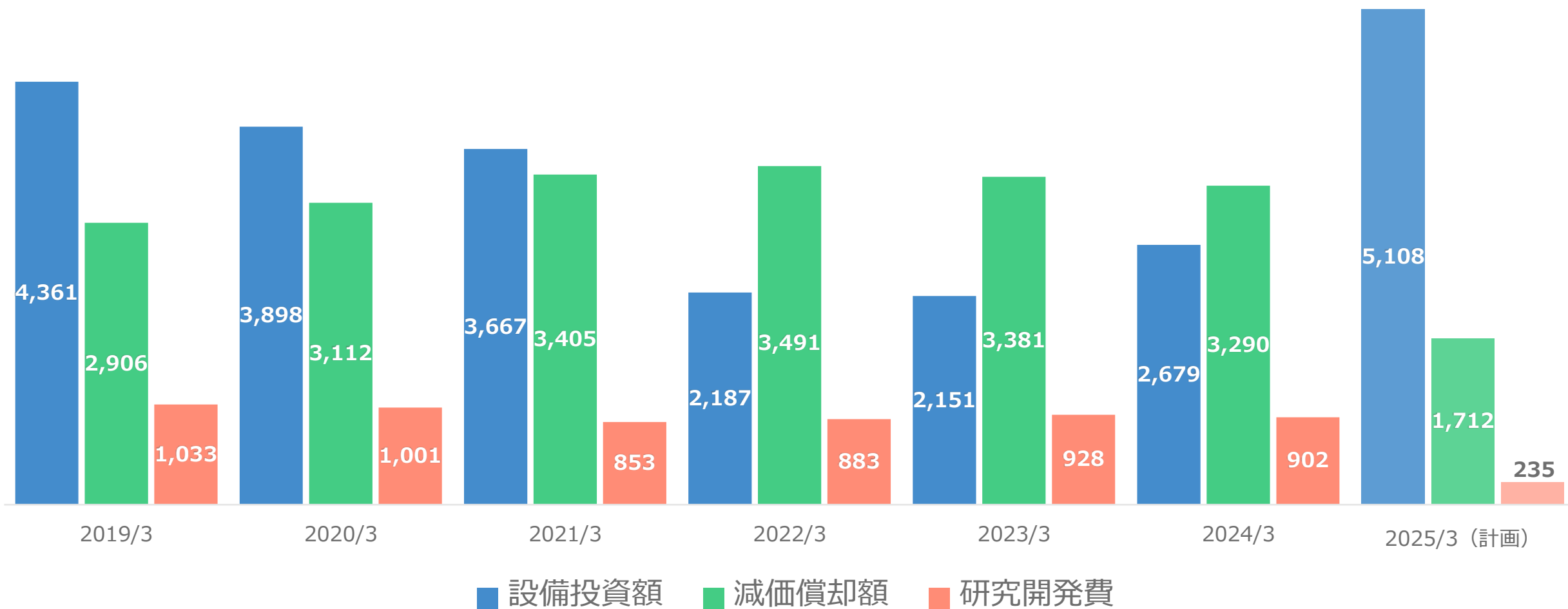
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



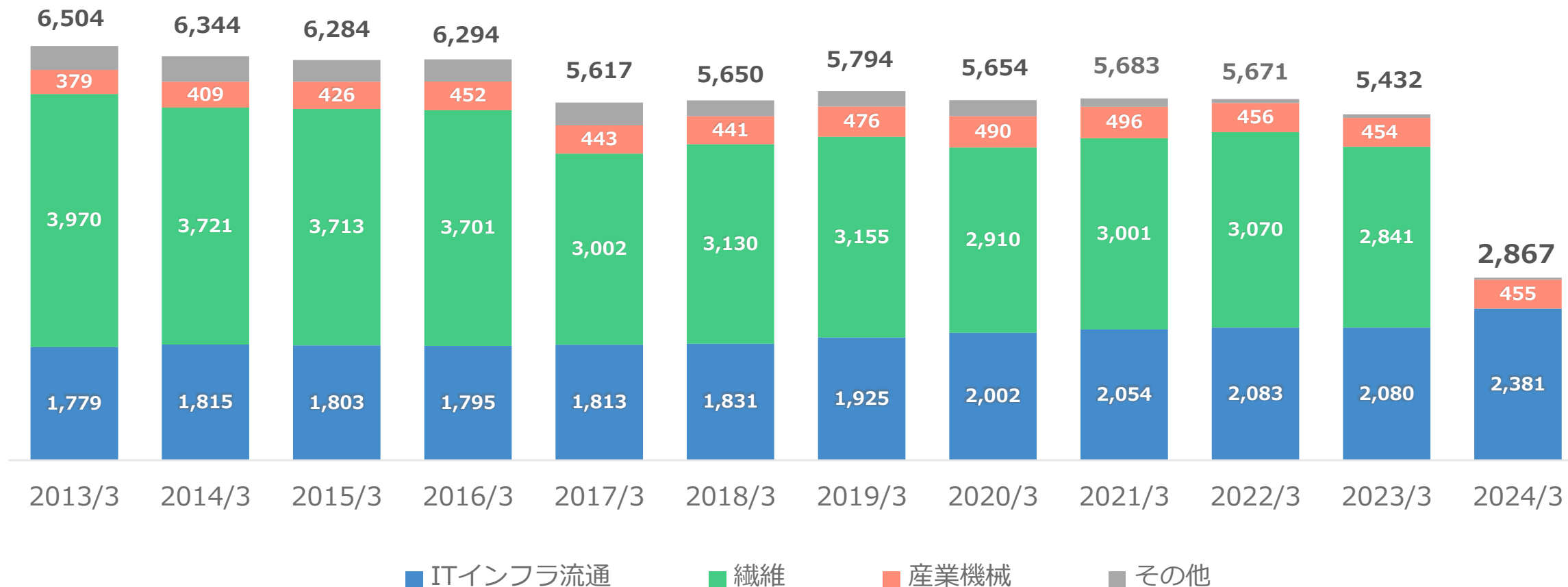
設備投資額・減価償却額・研究開発費

(百万円)



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

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 [中核会社]  ダイワボウ情報システム株式会社	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
	産業機械事業 [中核会社]  株式会社 オーエム製作所	工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業

※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。