

2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

2026年2月6日



ダイワボウホールディングス株式会社

(証券コード : **3107**)

1. 2026年3月期 第3四半期決算	_P 2
2. ITインフラ流通事業	_P11
3. 産業機械事業	_P18
4. 株主還元	_P20
【参考資料】	_P23
▶ 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	

| 2026年3月期 第3四半期決算

2026年3月期 第3四半期 (2025年4月1日～2025年12月31日)

売上高・営業利益ともに第3四半期累計の過去最高記録を更新

来年度以降の需要獲得に向けた取り組みを促進

ITインフラ 流通事業

- Windows10サポート終了後も残存更新需要の獲得と、本格化したGIGAスクール第2期の納入が全体を牽引。業績・PC出荷台数ともに計画に向けて順調に推移
- GIGAスクール第2期は2025年度導入分の入札結果がほぼ出揃い、今後は2026年度導入の入札公示に向けて、販売パートナーと協働して情報収集と体制整備を行う
- 国内全体のDX推進ニーズが高まるなか、躍進するiKAZUCHI（雷）を通じ、クラウドサービスや今後拡大が予想されるAI関連サービスの提案を強化
- 一部の部材価格高騰や供給懸念については状況を注視

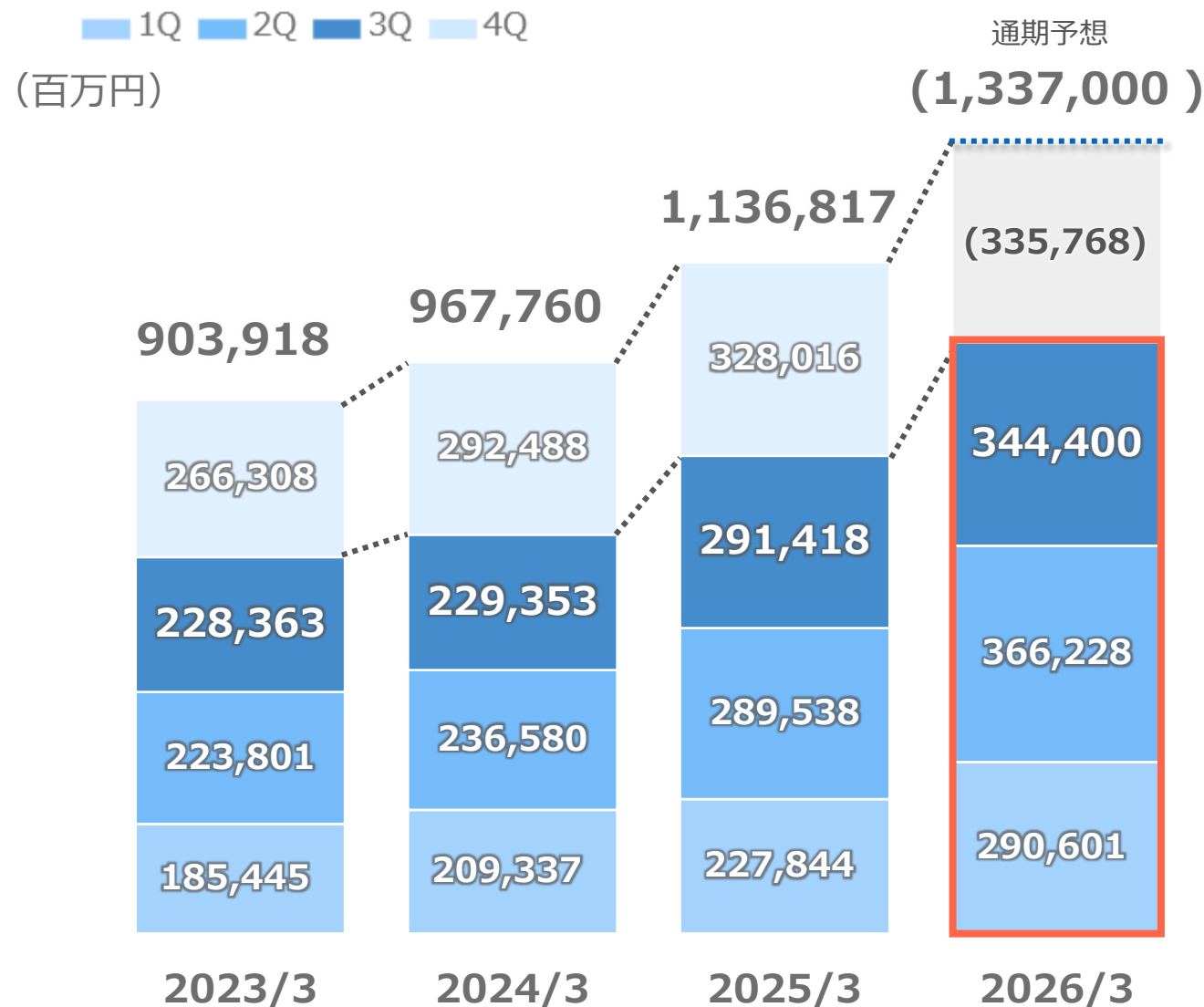
産業機械事業

- 工作機械部門では主力の航空機業界からの受注回復に加え、造船・エネルギー業界からの受注も好調。自動機械部門では省人化の需要が継続
- 工作機械部門を中心に順調な納品・売上計上とサービス売上増加により増収増益

HDグループ

- BCC株式会社との資本業務提携を締結（11月27日）
- 期末配当を5円増配し55円、年間配当105円

2026年3月期 第3四半期 連結売上高（4～12月）

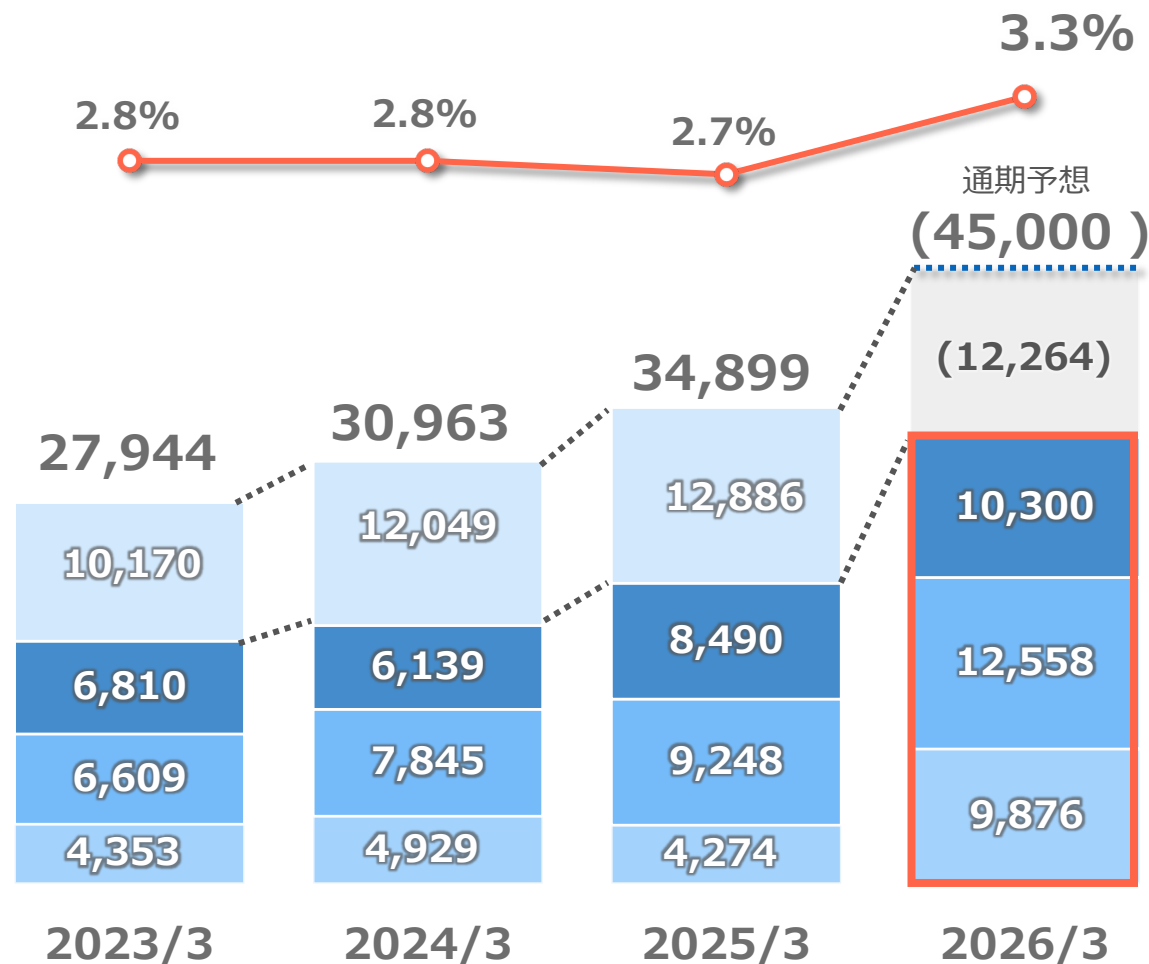


売上高 **1兆12億円**
前年同期比 **+23.8%**
通期進捗率 **74.9%**

**第3四半期累計の
最高売上高を更新**

2026年3月期 第3四半期 連結営業利益（4～12月）

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 売上高営業利益率（3Q）
（百万円）



営業利益 **327** 億円

前年同期比 +**48.7**%

営業利益率 **3.3**%

通期進捗率 **72.7**%

**第3四半期累計の
最高営業利益を更新**

(億円)



2026年3月期 第3四半期 連結決算概況（4～12月）

(百万円)	2025/3 3Q	2026/3 3Q	増減	前期比
売上高	808,801	1,001,231	+192,429	+23.8%
営業利益	22,012	32,735	+10,722	+48.7%
経常利益	22,430	33,158	+10,727	+47.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15,377	22,452	+7,075	+46.0%
1株当たり 四半期純利益（円）	167.74	252.48		

(百万円)	2025/3	2025/12	増減	主な増減理由
総資産	440,122	459,277	+19,155	売上債権、商品及び製品の増加
純資産	152,310	160,719	+8,409	利益剰余金の増加
自己資本比率	34.6%	35.0%		

2026年3月期 第3四半期 セグメント別業績（4～12月）

(百万円)		2025/3 3Q	2026/3 3Q	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	799,680	991,468	+ 191,787	+ 24.0%
	産業機械	9,121	9,763	+ 642	+ 7.0%
	合計	808,801	1,001,231	+ 192,429	+ 23.8%
営業利益	ITインフラ流通	21,477	32,051	+ 10,573	+ 49.2%
	産業機械	532	675	+ 142	+ 26.8%
	(調整額)	2	8	+ 6	+ 314.8%
	合計	22,012	32,735	+ 10,722	+ 48.7%

売上高

両セグメントとも販売実績の伸長による増収

営業利益

ITインフラ流通事業では増収効果と、前年同期比で収益性が改善したことによる増益
産業機械事業では増収効果と、収益性の高いサービス売上伸長による増益

2026年3月期 第3四半期 連結貸借対照表 (決算短信P3-4)



(百万円)	2025/3	2025/12	増減		2025/3	2025/12	増減
流動資産	407,778	425,204	+17,426	流動負債	267,779	282,903	+15,124
現金及び預金	55,421	12,410	△43,010	支払手形及び買掛金	228,422	213,595	△14,827
受取手形及び売掛金	288,495	319,626	+31,130	短期借入金	8,904	42,704	+33,800
商品及び製品	45,495	68,303	+22,808	固定負債	20,032	15,653	△4,379
有形固定資産	11,252	12,532	+1,280	長期借入金	11,799	8,232	△3,567
無形固定資産	4,973	6,528	+1,554	負債合計	287,811	298,557	+10,745
投資その他の資産	16,117	15,011	△1,106	純資産合計	152,310	160,719	+8,409
				自己株式	△15,088	△2,667	+12,420
資産合計	440,122	459,277	+19,155	負債純資産合計	440,122	459,277	+19,155
現金及び預金	55,421	→ 12,410	△43,010	主に商品在庫の増加に伴う減少			
受取手形及び売掛金	288,495	→ 319,626	+31,130	DISの売上債権の増加			
商品及び製品	45,495	→ 68,303	+22,808	主にGIGAスクール向け商品増加			
借入金	20,703	→ 50,936	+30,233	運転資本として			

2026年3月期 第3四半期 連結損益計算書 (決算短信P5)



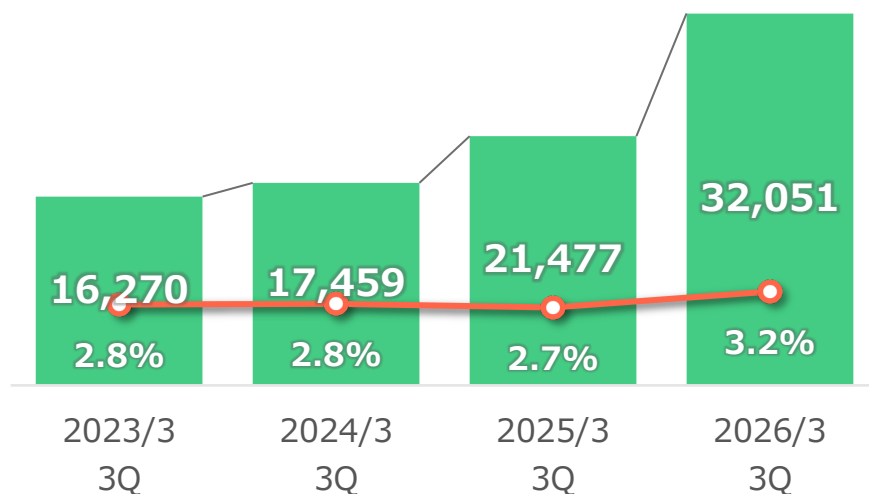
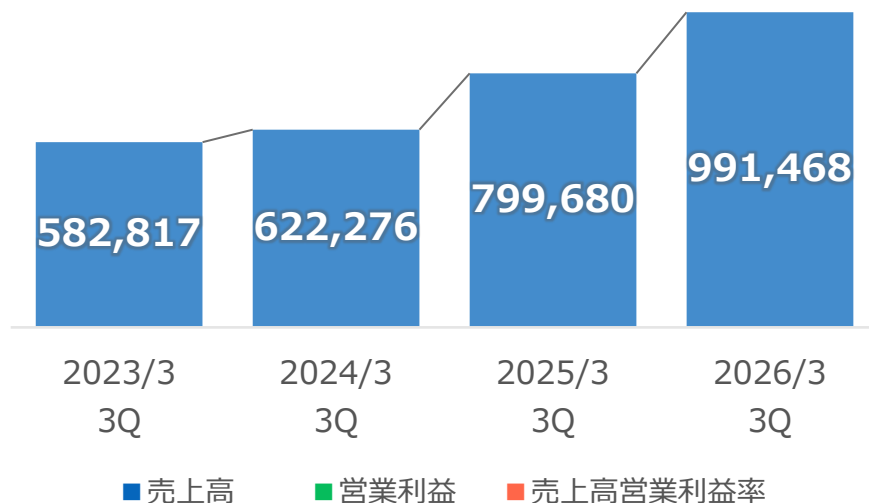
(百万円)	2025/3 3Q		2026/3 3Q		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	808,801		1,001,231		+ 192,429	+ 23.8%
売上総利益	54,066	6.7%	70,158	7.0%	+ 16,092	+ 29.8%
販売費及び一般管理費	32,053	4.0%	37,423	3.7%	+ 5,369	+ 16.8%
営業利益	22,012	2.7%	32,735	3.3%	+ 10,722	+ 48.7%
経常利益	22,430	2.8%	33,158	3.3%	+ 10,727	+ 47.8%
特別利益	0		270		+ 270	
特別損失	1		489		+ 488	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15,377	1.9%	22,452	2.2%	+ 7,075	+ 46.0%

特別利益
特別損失

蘇州大和針織服装有限公司の清算終了に伴う清算益
大和紡績の株式（15%）譲渡完了に伴う売却損

|ITインフラ流通事業

(百万円)



取扱高 ※旧基準売上高

1,055,509百万円 (前期比+**22.8%**)

売上高

991,468百万円 (前期比+**24.0%**)

営業利益

32,051百万円 (前期比+**49.2%**)

PC出荷台数

509.6万台 (前期比+**89.0%**)

サーバー出荷台数

3.8万台 (前期比△**15.0%**)

iKAZUCHI(雷)取扱高

39,444百万円 (前期比+**39.2%**)

事業概況

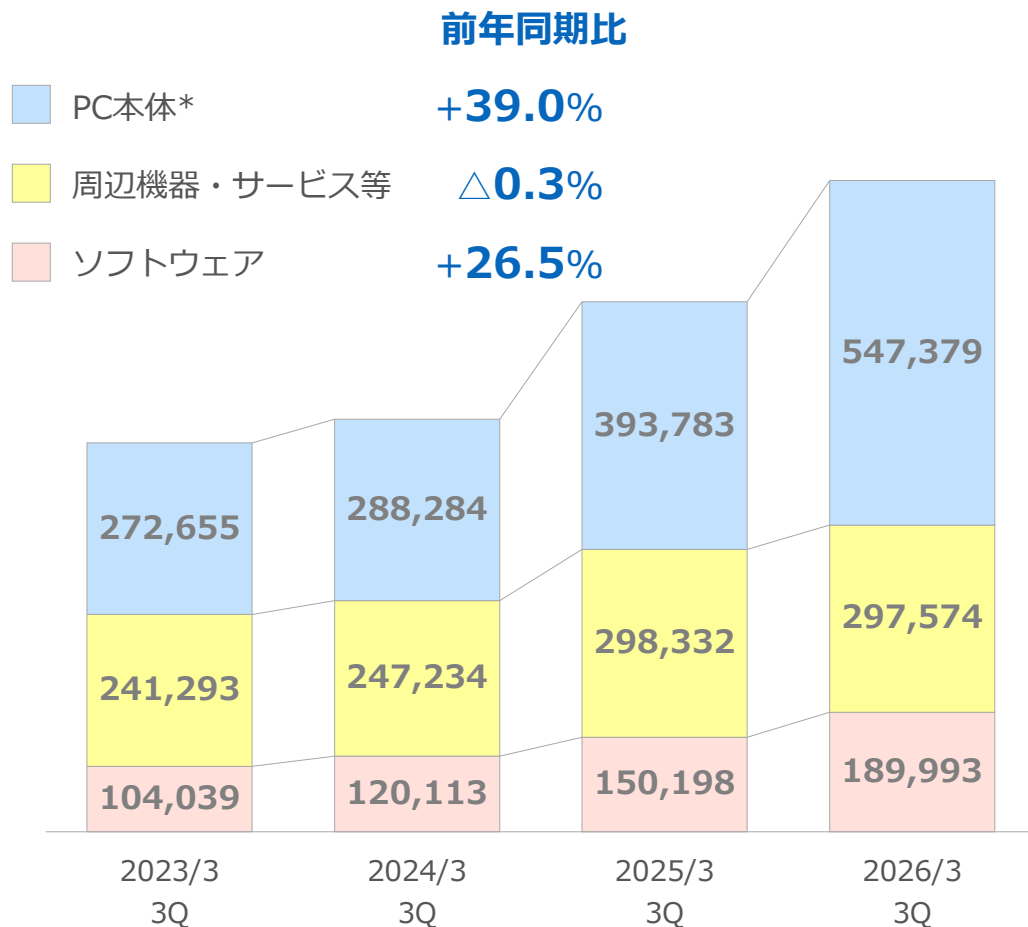
コーポレート
向け市場
〔構成比
93.3%〕

- 企業向けは、Windows10サポート終了後も中小企業を中心に残存更新需要を獲得
- 官公庁・自治体向けは、地方公共団体の投資案件に加え、中央官庁の大型案件も獲得し増収に寄与
- 文教向けは、GIGAスクール第2期の2025年度分の納入が順調に進む。現在は来年度の入札に向けて情報を精査中

コンシューマ
向け市場
〔構成比
6.7%〕

- 量販店・ECサイト向けともにWindows10サポート終了に伴うPC更新需要が好調。コンシューマ全体では量販店の実績が牽引し、前年同期の売上高・営業利益を上回る

(百万円) <DISカテゴリ別取扱高推移>



* 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

2026年3月期第3四半期ハイライト

■ PC本体*等

- 主にWindows更新需要とGIGAスクールによるPC出荷額増（+40.8%）
- タブレット出荷額（+128.0%）もGIGAスクールにより大幅増加
- サーバーはデータセンター等のITインフラ構築案件を中心に受注したが、前年同期に獲得した大型案件の反動により減少（△8.4%）

■ 周辺機器・サービス等

- 前年上期に獲得した大型案件の反動によりネットワーク(△3.2%)、ストレージ(△17.3%)が減少
- Windows10サポート終了やGIGAスクールによりサービス&サポート（+4.7%）とサプライ等（+6.0%）が伸長

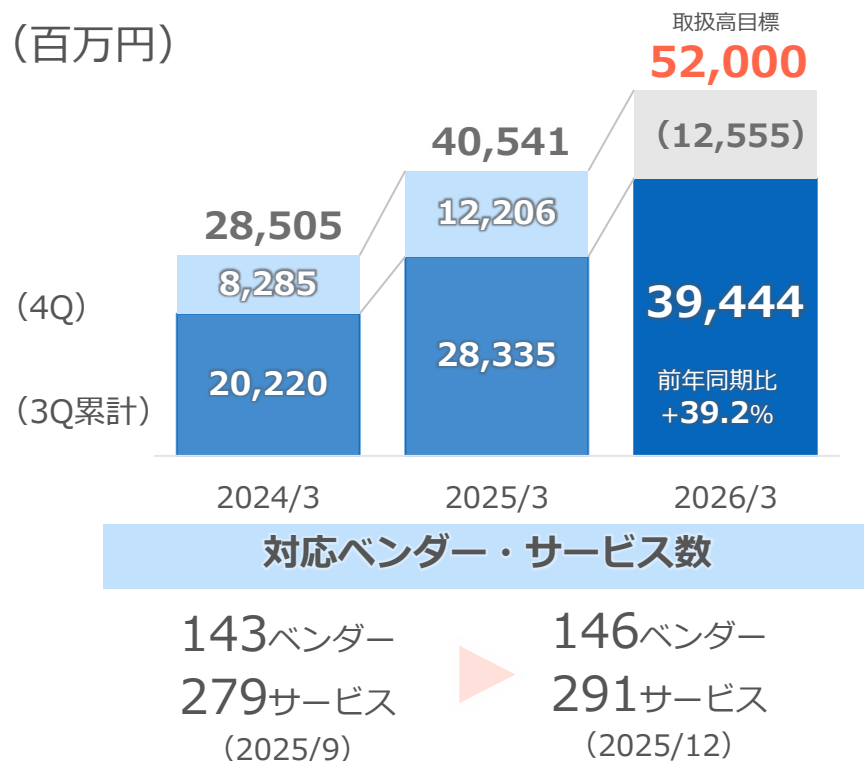
■ ソフトウェア等

- iKAZUCHI(雷)取扱高（+39.2%）
- PC増加によるMicrosoft365のクロスセル提案やGIGAスクールでのソフトウェア購入により、クラウドサービスの実績が伸長（+59.5%）**
- IaaS関連サービス（AWS、Azure等）も継続的に拡大（+41.9%）

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）



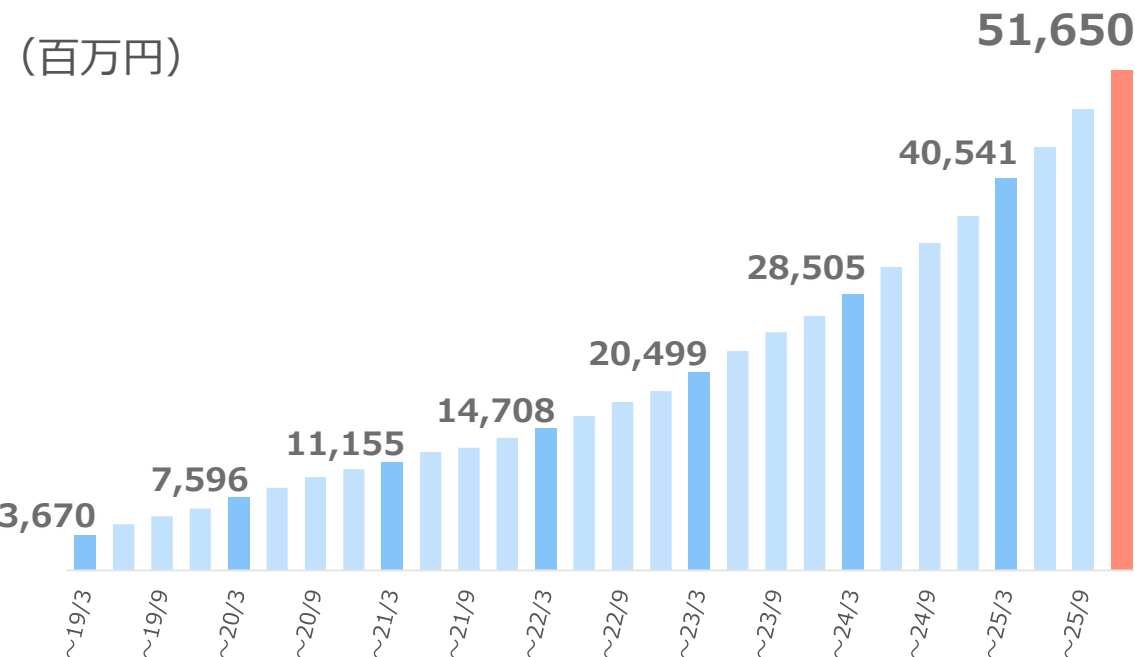
リカーリングビジネスの「地盤」を強化
年間の取扱高目標に向けて順調に推移



■iKAZUCHI（雷）

12カ月累計取扱高の推移（年額課金等を考慮）

2019/12～2025/12 CAGR +41.7%

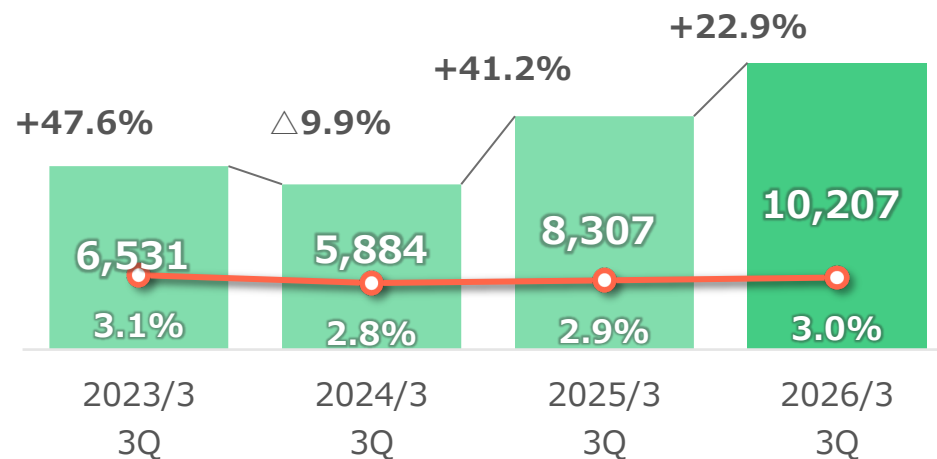
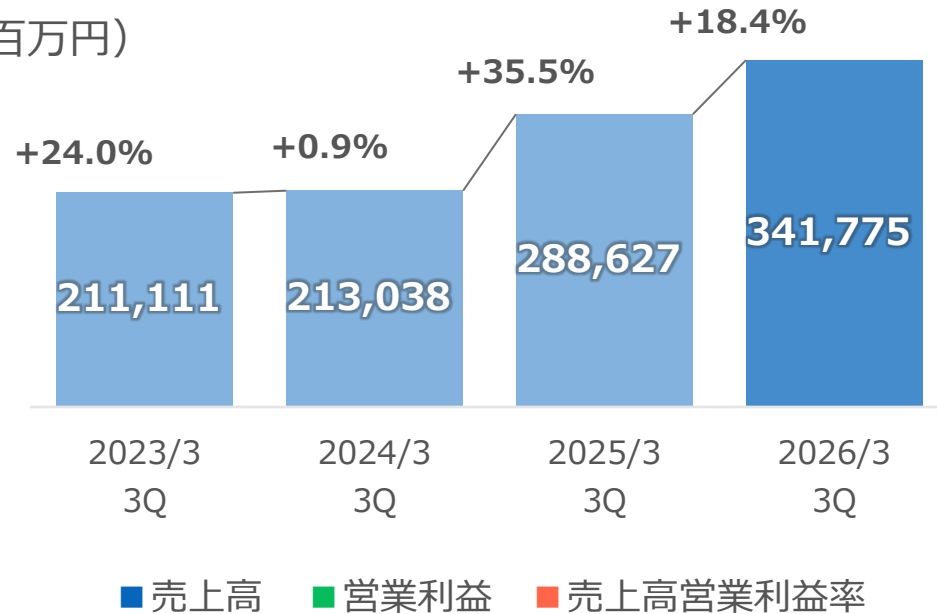


iKAZUCHI（雷）の成長軌道

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

ITインフラ流通事業 第3四半期（10月～12月）比較

(百万円)

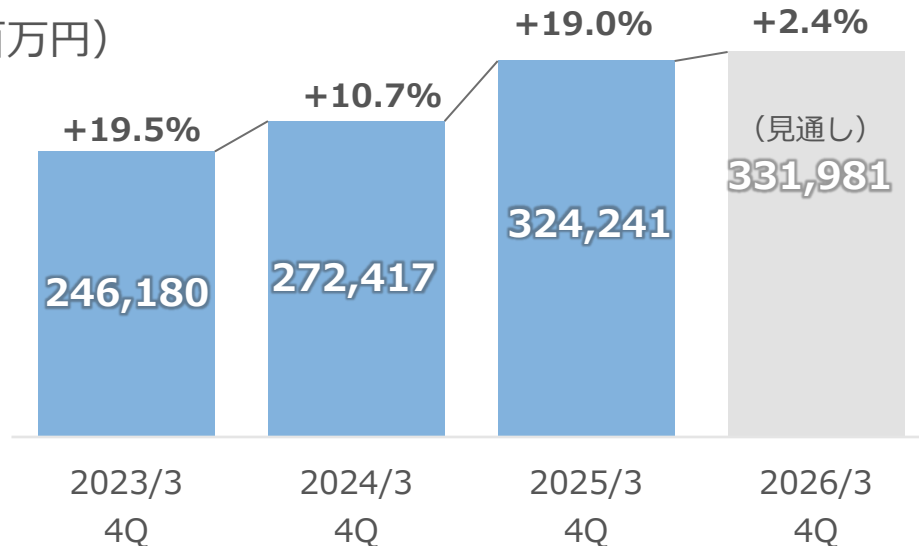


前年度3Q（10月～12月）との業績差異について

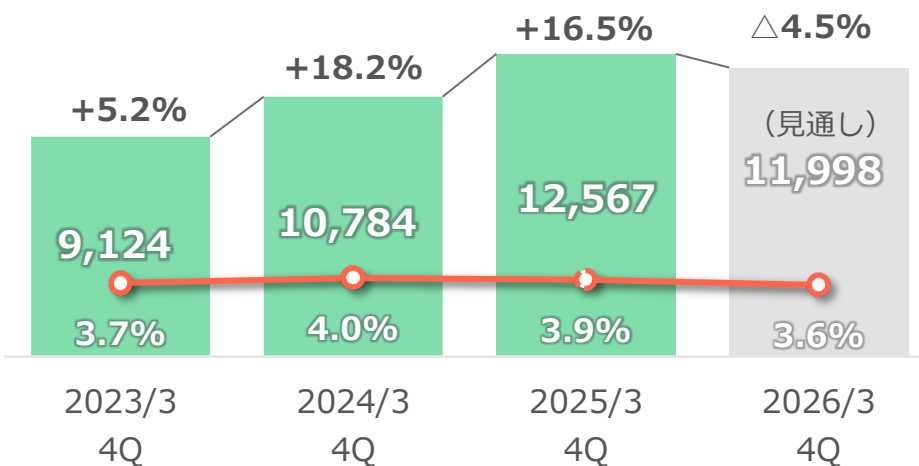
- PC出荷台数 **198.4万台**（+**103.6%**）
Windows10サポート終了後も中小企業を中心に残存更新需要を獲得、またGIGAスクールの納入が本格化し、PC出荷台数は前年3Q比較で大幅増加。通期計画に向けて順調に推移
- ネットワーク（+5.7%）やサプライ（+5.5%）を含めたPCとの複合提案も前年同期の実績額を上回り業績に寄与
- iKAZUCHI（雷）取扱高 **+43.3%**
通期目標520億円に対し394.4億円（進捗率75.9%）
エンドユーザー社数が順調に増加（+19.2%）
- 入札対応のため利益率が低下しやすいGIGAスクール向けの出荷が大幅増加した一方、前年の低利益率の起因となった大型案件の影響が低減したことに加え、収益性を意識した提案や営業活動による案件受注増加が奏功し、営業利益率は前年同期比で改善。増収による効果がそのまま営業利益にも反映され増益

ITインフラ流通事業 第4四半期（1月～3月）見通し

(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



4Q（1月～3月）の見通し

■ PC出荷台数見込み 130.3万台（前期比+8.9%）

企業向けは、中小企業を中心にWindows10サポート終了後の残存更新需要は残るが、4Q末に向けて通常の水準へ収束。一部部材価格の高騰や供給への懸念はあるなかでも4Qは計画通り推移する見通し

GIGAスクール第2期は、今年度の導入は3Qがピークとなるが、4Qも一定数の導入を予定しており、目標としている出荷台数を達成する見通し

■ 業績見通し

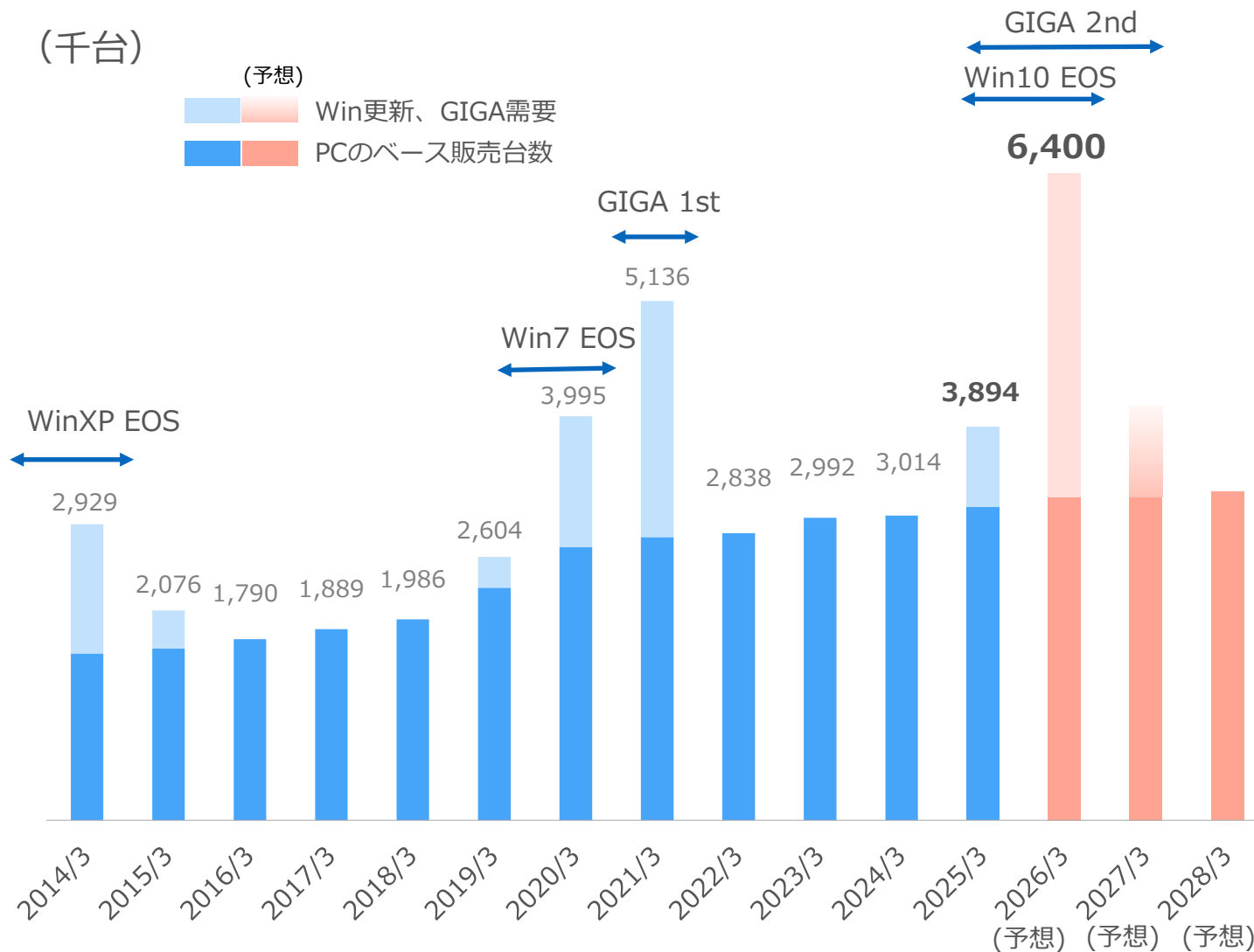
前年同期と比較し、GIGAスクール向け出荷の割合が増加するため、利益率が若干低下する見通しだが、企業の需要が集中する季節性とGIGAスクール向け出荷により売上高は前年を上回る

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。

PC出荷台数イメージ

(千台)



PCの出荷状況

- 3Q終了時点で、**509.6万台**
- Windows10サポート終了に伴う需要は収束傾向であり、4Qは徐々に通常期の水準に戻る見通し
- GIGAスクール分は予定通り出荷

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、今期は※**約600万台**（全体の約60%）の更新を予測
※11/6に当社試算を上方修正
- 当社はPC+タブレットや関連製品・サービス等を含めた取扱高は**約1,400億円**の見込み

2027年3月期 当社PC出荷予想

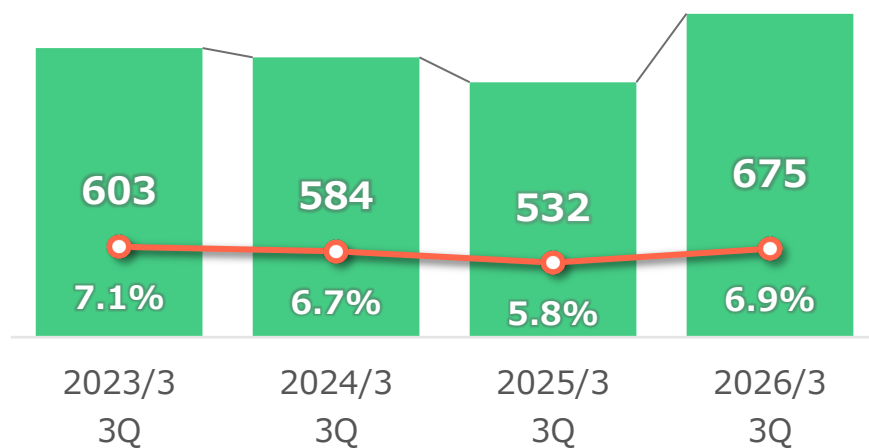
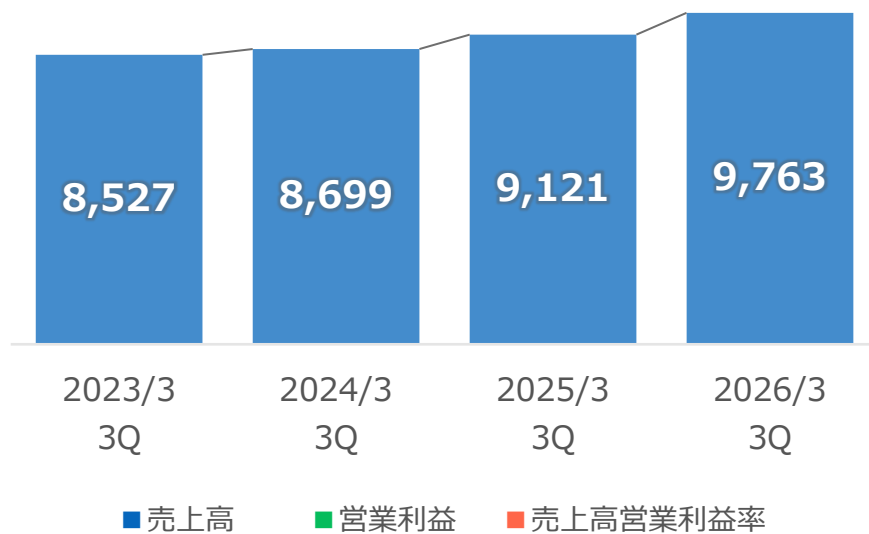
- Windows更新需要は終了し約80万台減少
- GIGAスクール需要は全体の30%程の見通し
- AI PCの市場浸透期待を含め底堅い需要は継続

2028年3月期 当社PC出荷予想

- 企業のDX投資を背景に底堅い需要は継続する見込み

|産業機械事業

(百万円)



売上高

9,763百万円 (前年同期比+**7.0%**)

営業利益

675百万円 (前年同期比+**26.8%**)

受注高

11,332百万円 (前年同期比+**51.9%**)

事業概況

工作機械部門

- 日本工作機械工業会の4～12月受注総額は前年同期比8.5%の微増となるなか、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国内受注が継続。海外も中国・米国向けエネルギー業界の受注が回復し、前年同期比で増加
- 1Qに計上した大型機その他、サービス売上が伸長
- 在庫機による短納期販売戦略、オーバーホールやメンテナンス需要に備えたサービス人材体制の強化の他、海外市場の拡大や高精度立旋盤の開発に注力

自動機械部門

- 省人化ニーズは継続しているものの、原材料費の高騰による設備投資縮小の可能性を注視
- 3Qの本体売上は微減となったことで減収するも、サービス売上増加が増益に寄与
- 期初のシステム障害による影響があったものの、復旧後は営業活動強化に取り組み、受注高は前年並みに回復

| 株主還元

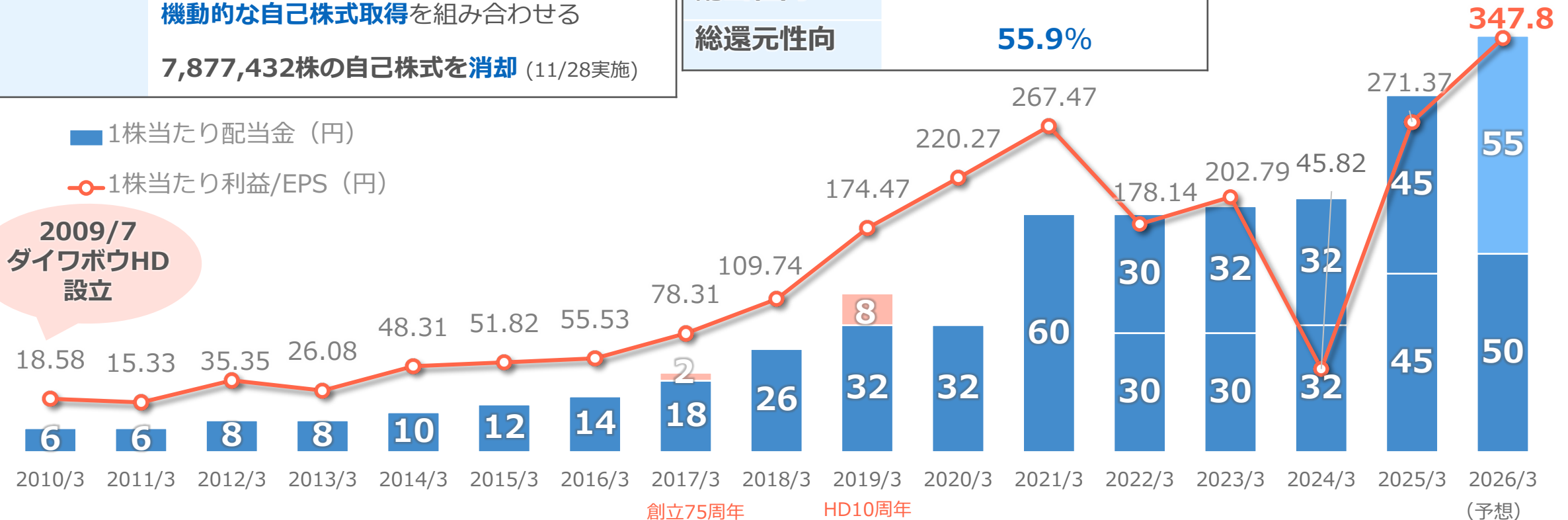
株主還元方針

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 7,877,432株の自己株式を 消却 (11/28実施)

2026年3月期（期末予想）			
1株配当	中間 50円	期末 55円	年間 105円
自己株式取得	上限80億円 (2025/7/1～2026/2/27予定)		
配当性向	30.2%		
総還元性向	55.9%		

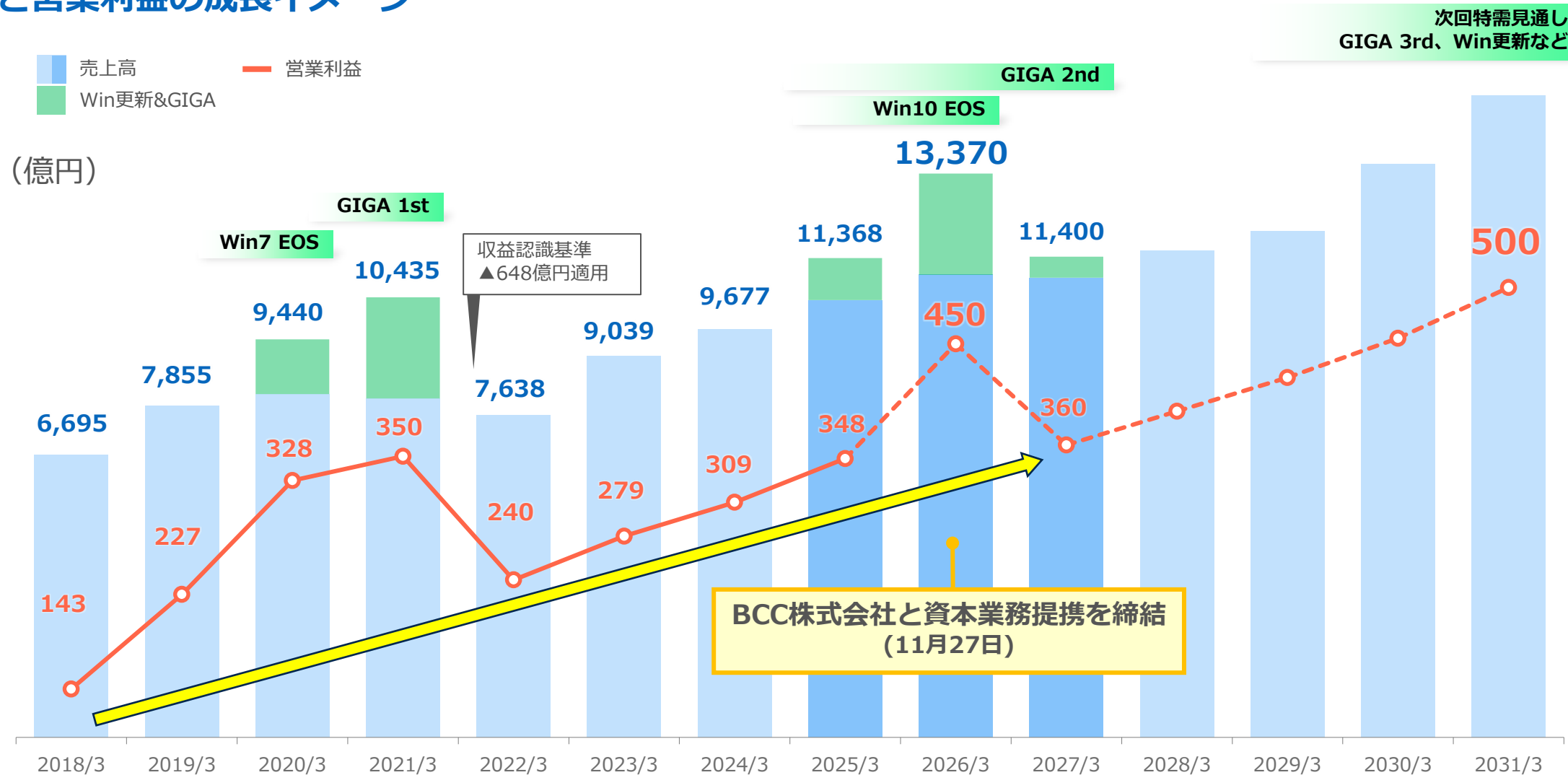
通期業績計画への進捗と
連結財務状況を総合的に勘案し
期末配当を

50円から55円へ増配



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



参考資料

- ▶ 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

中期経営計画の進捗状況＜損益＞

中期経営計画の進捗

※中計2年目以降の予想を更新
※11/6 上方修正

(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
営業利益	311	350	330
営業利益率	3.2%	3.3%	3.3%



(億円)	2025/3期 (実績)	2026/3期 (予想)	2027/3期 (予想)
売上高	11,368	13,370	11,400
営業利益	348	450	360
営業利益率	3.1%	3.4%	3.2%

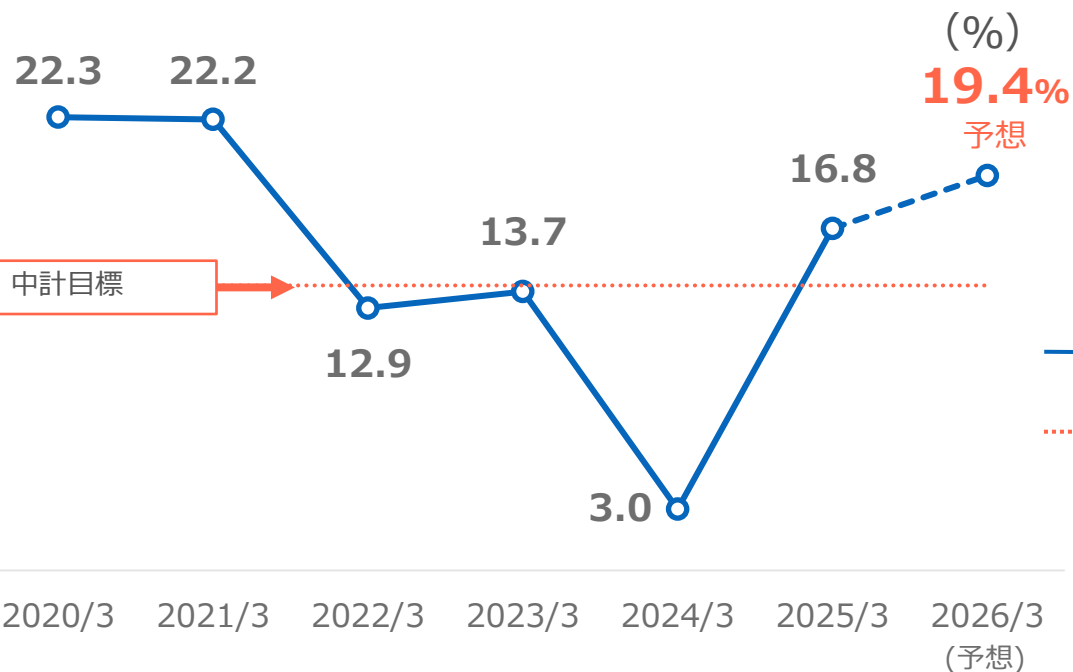
今後の見通し

- 人手不足に対するIT投資の拡大に伴い、特需を除くベースの需要は着実に成長が続く見込み
- 市場のPC出荷台数に頭打ち感はあるものの、AI PCによる単価上昇や用途拡大等に伸びしろあり
- 最も成長率の高いクラウド関連領域にもiKAZUCHI(雷)を中心に関与し、関連サービスを拡充
- M&Aの活用も含め新規領域への拡大を推進し利益率の向上を図る

中期経営計画の進捗状況＜グループ経営指標＞

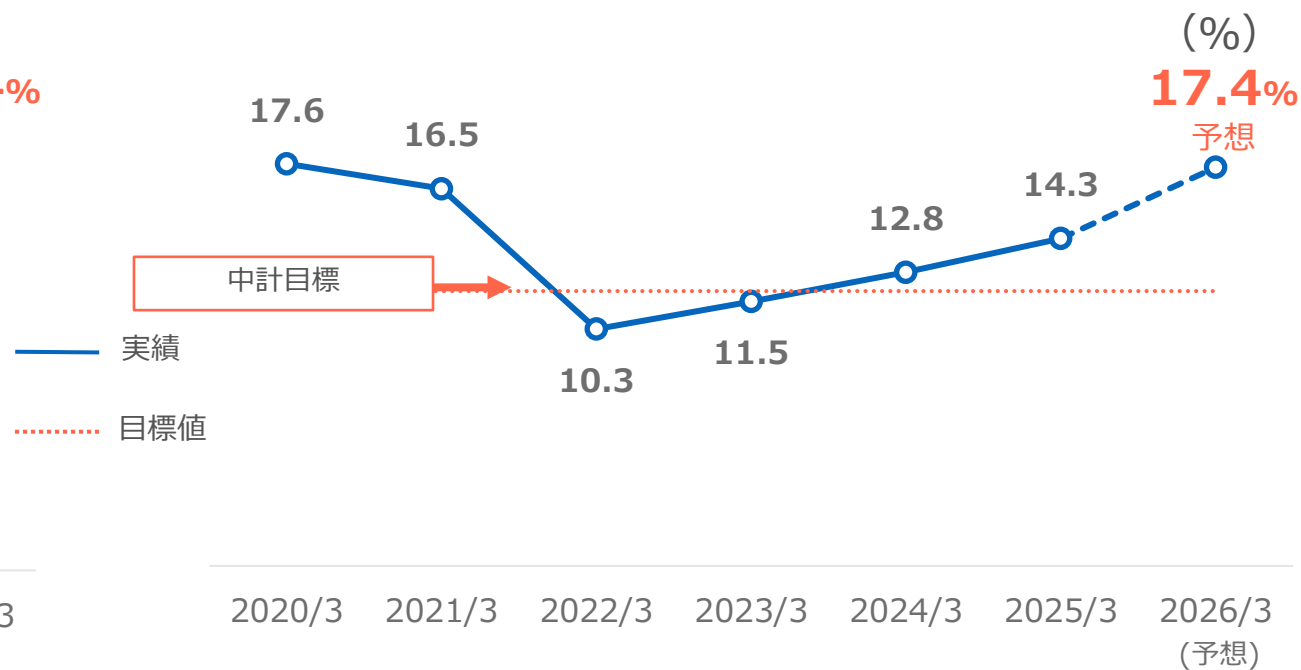
ROE 14%以上

自己資本当期純利益率
＜株主資本に対するリターン＞



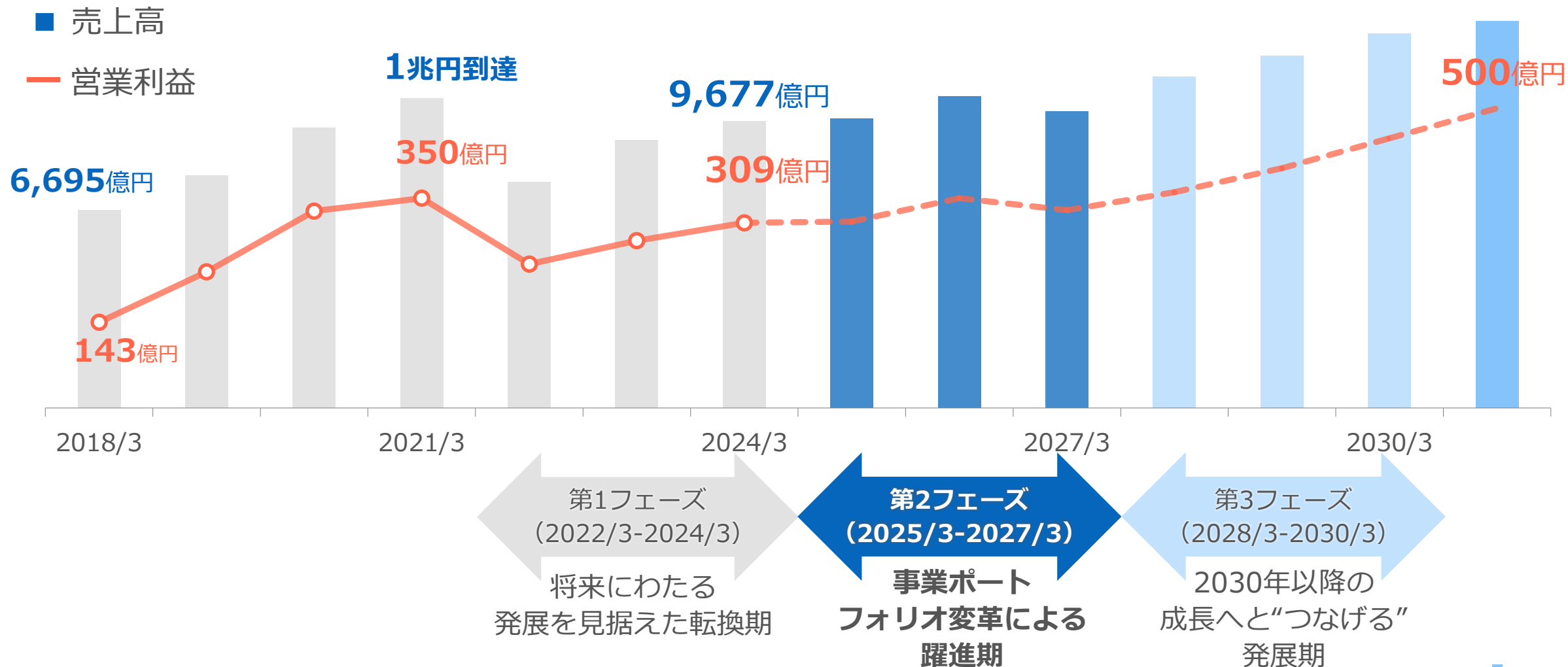
ROIC 12%以上

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＞



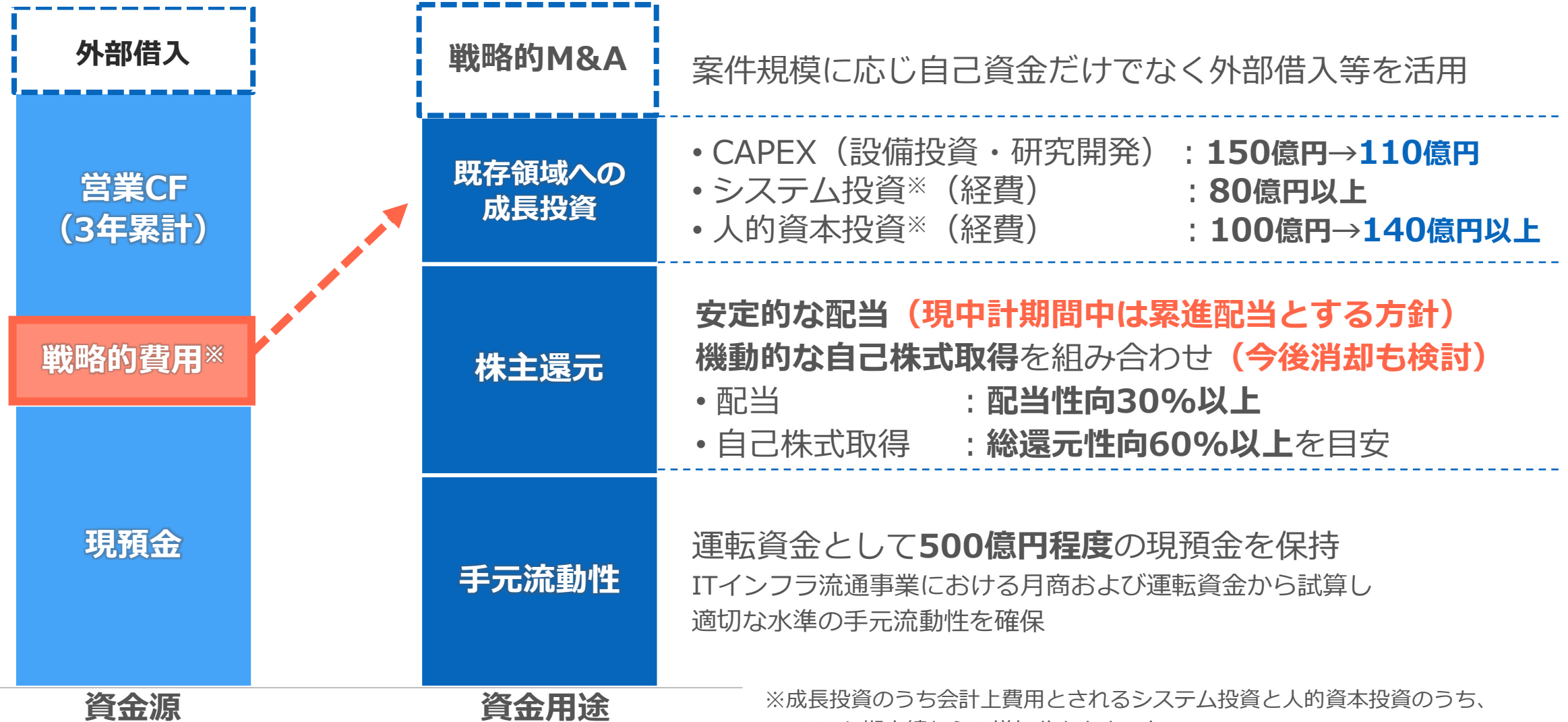
好調な業績を背景にROE・ROICともに
中計目標水準をクリアする見通し

『2030 VISION』からバックキャストする観点でも重要な3カ年



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

中期経営計画

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

人的資本施策

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

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
- ▶ 今期も大幅なベースアップとともに、教育や福利厚生の充実などに積極投資
- ▶ 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※**140億円以上**に拡大
- ▶ DISにて「**健康経営優良法人2025**」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



投資・調達意思決定

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

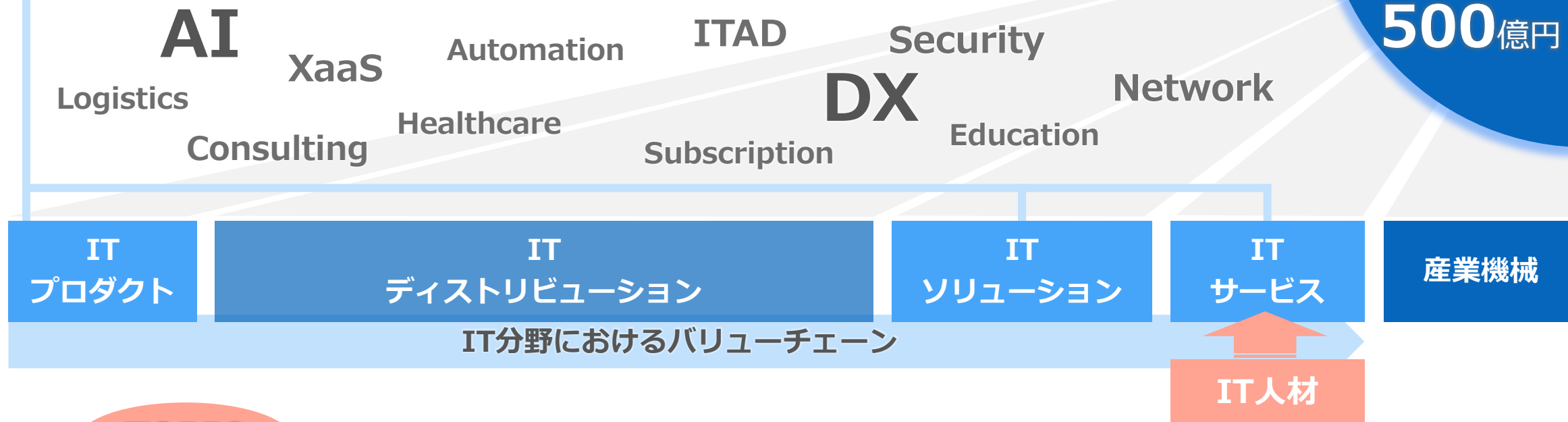
『2030 VISION』で達成したい当社のあるべき姿

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

FY2030目標
連結営業利益

500億円



TOPIC

BCC株式会社と 資本業務提携

IT人材領域での新規事業の立ち上げ検証や、M&A機会における相互協力、グループ各社のニーズに合わせた人材供給を目的に、IT人材育成・アウトソーシングに知見を持つBCC株式会社と資本業務提携契約を締結しました

契約締結日：2025年11月27日

出資方法：第三者割当増資引受による出資（普通株式300,000株、保有割合21.13%）

参考資料

- ▶ 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

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

取扱高

売上高

「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

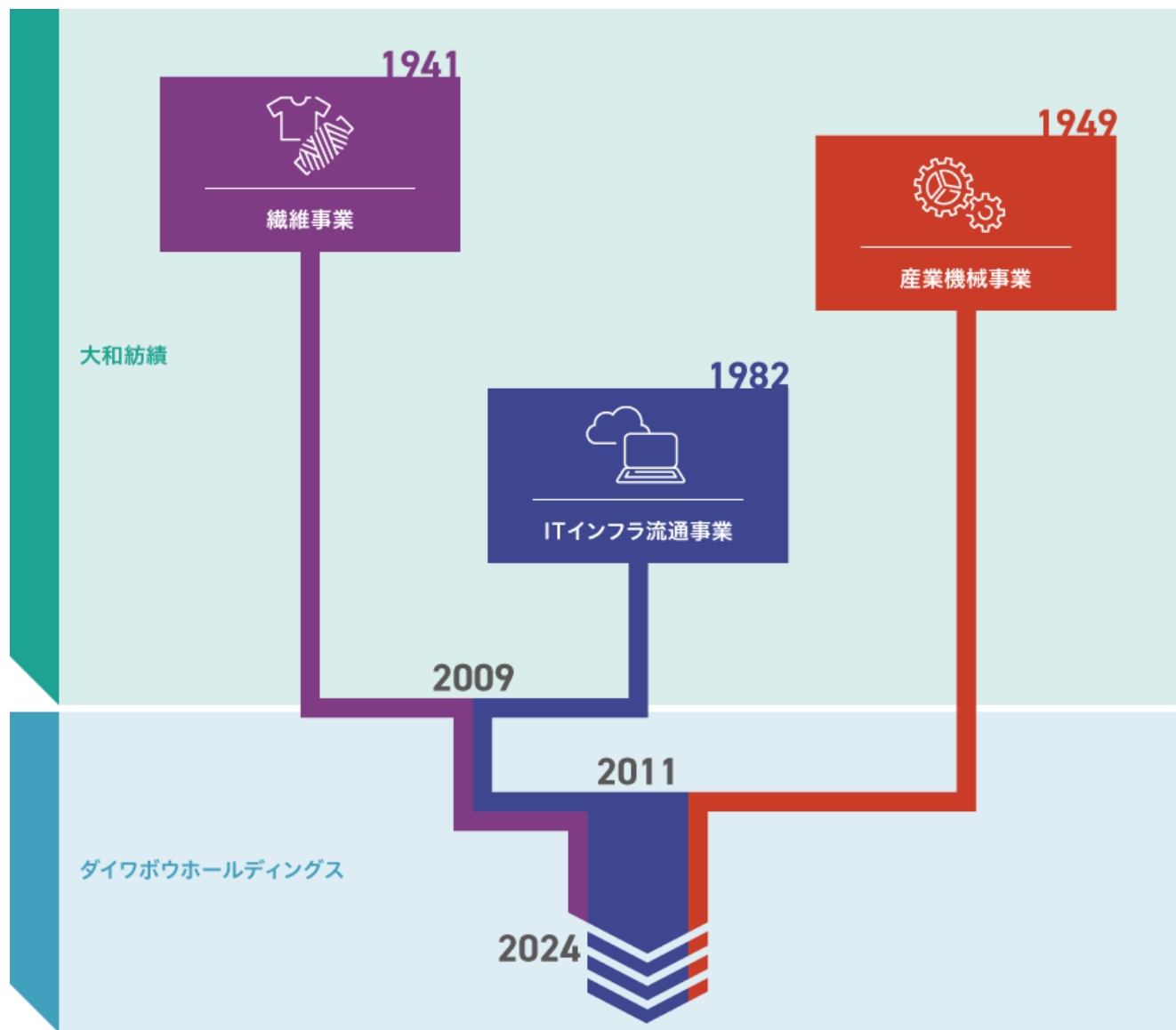
Net Sales

- 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

- ▶ 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

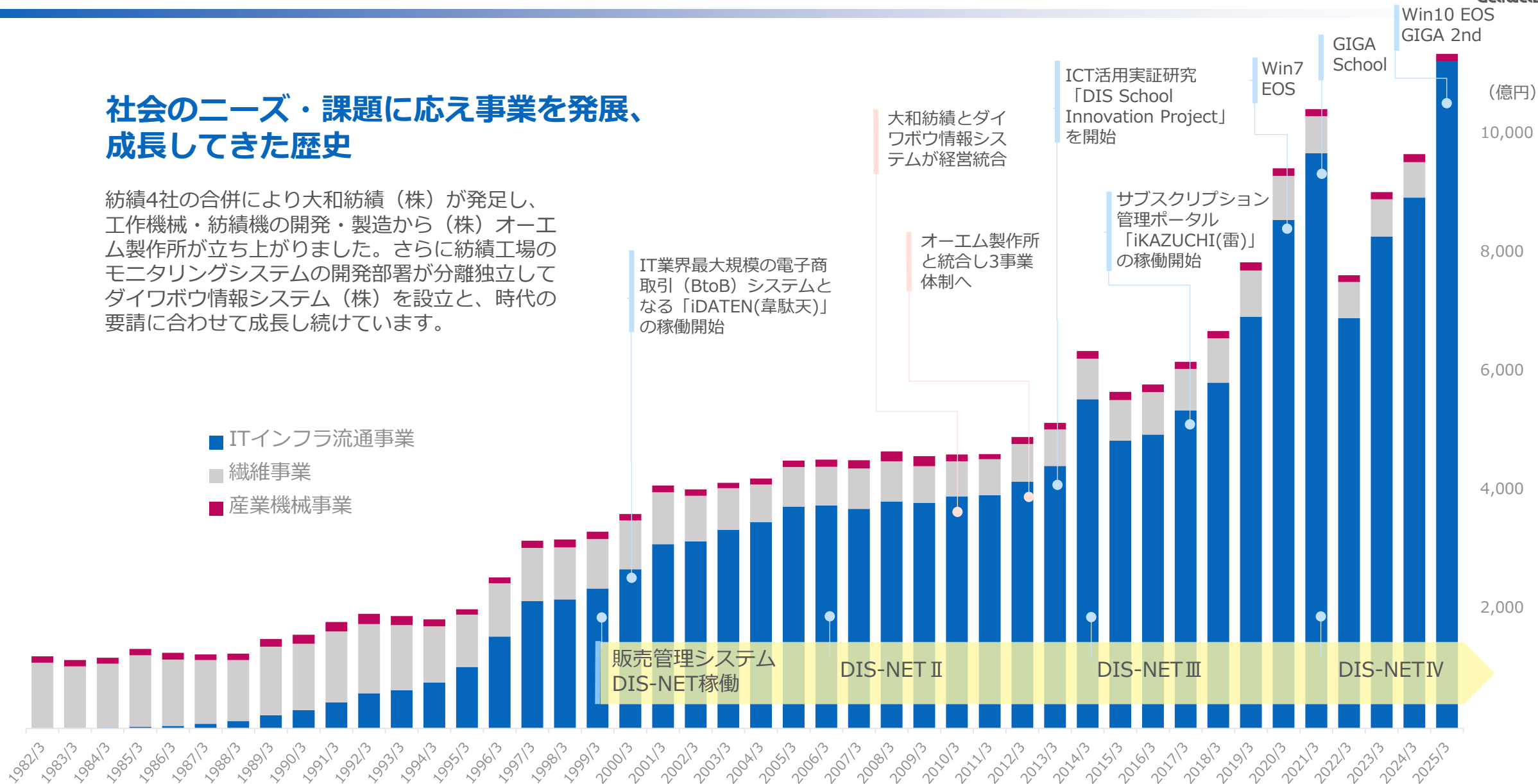
グループの沿革



- 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**大和紡績が独立**

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

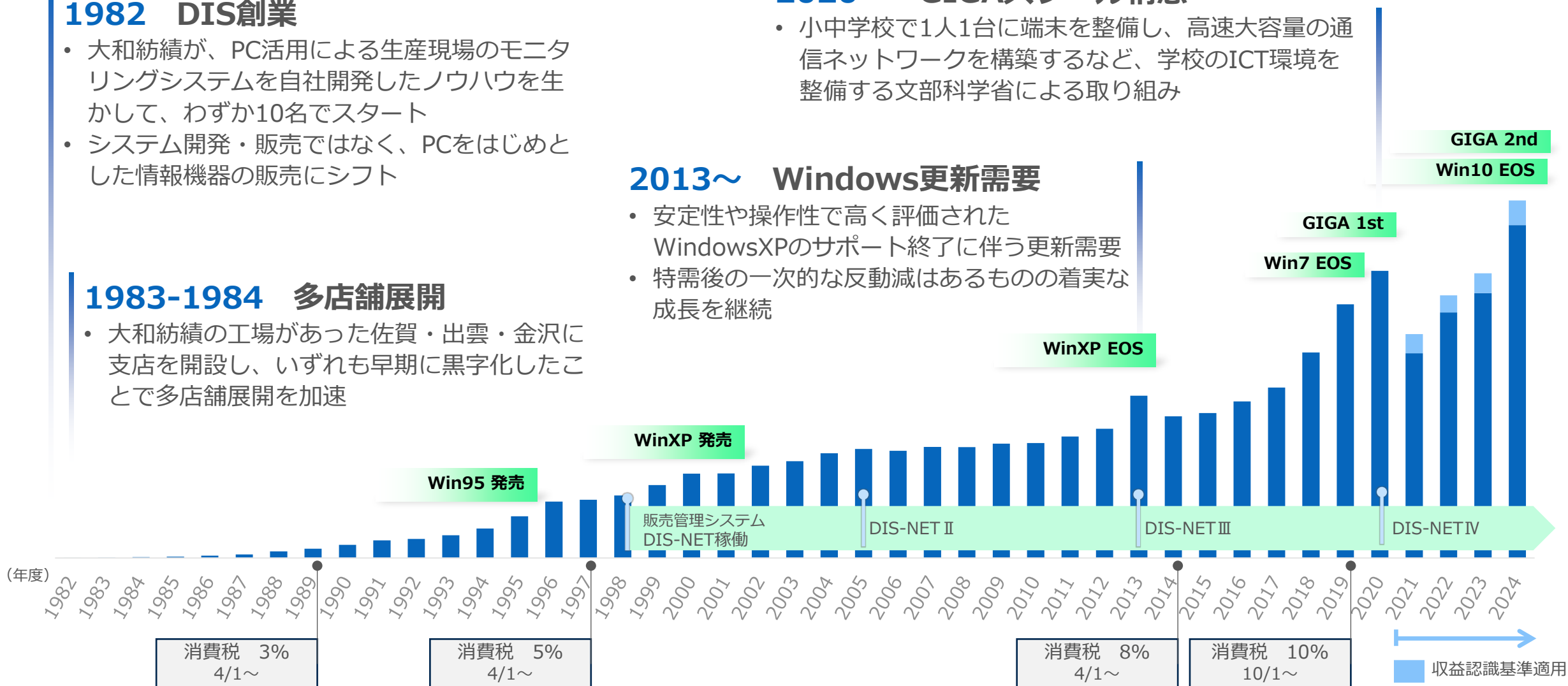
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

2020～ GIGAスクール構想

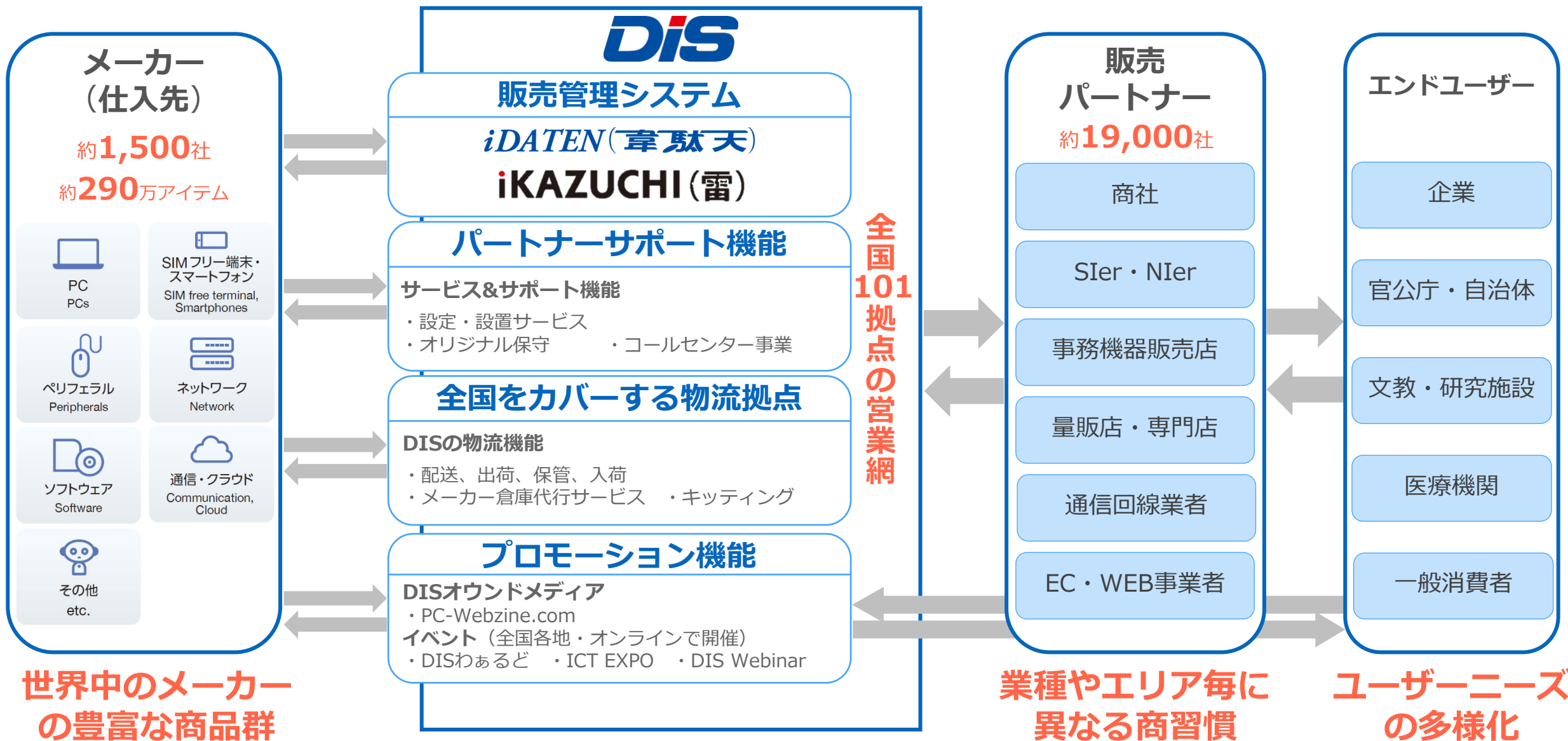
- 小中学校で1人1台に端末を整備し、高速大容量の通信ネットワークを構築するなど、学校のICT環境を整備する文部科学省による取り組み

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

**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**

一本化
協業
代行

DIS
の役割

一本化
協業
代行

全国101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

選定	設定
提案	納品
見積	支払
発注	顧客対応

販売パートナー

約19,000社

**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**

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㎡

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26.2万台
(2025/3期)

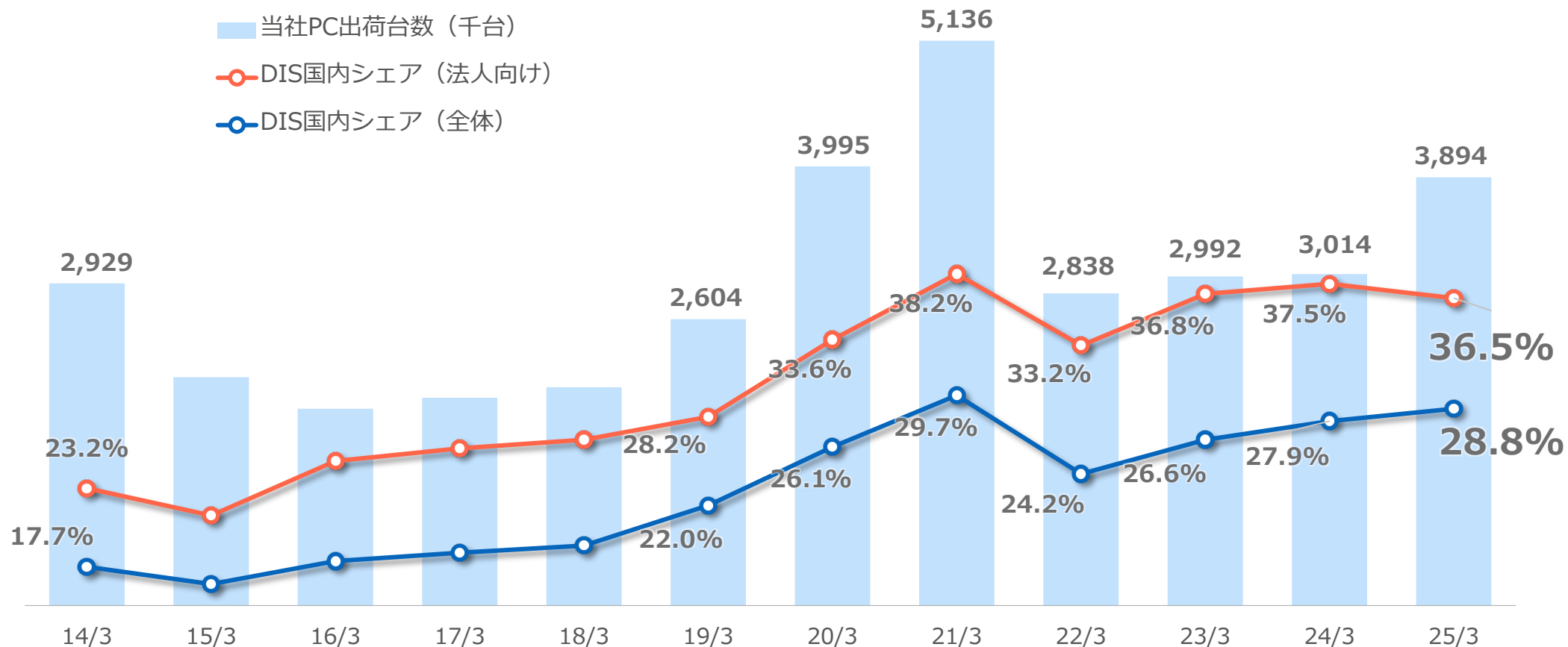
トラック予約受付システム

→入出荷情報の共有・車両平準化



東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

法人利用のPC **3台に1台以上**は当社が関与

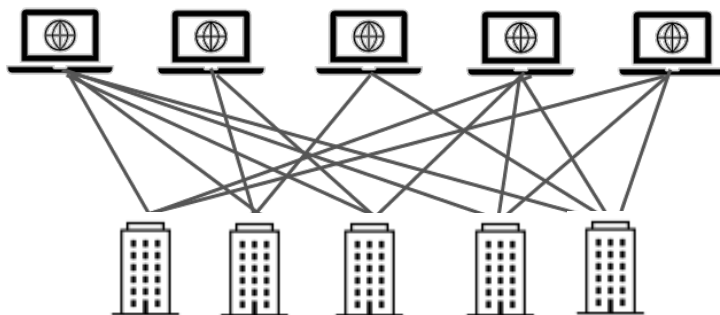


※MM総研調査結果より算出

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

労務管理 デザイン 開発 Web会議 セキュリティ



新規契約・変更・解約、月
額・年額・従量課金など

契約管理が複雑化

iKAZUCHI（雷）とはサブスク管理プラットフォーム

ソフトメーカー

労務管理 デザイン 開発 Web会議 セキュリティ



販売パートナーに提供する管理ポータル

iKAZUCHI（雷）

- 複数のベンダー、サービス、ユーザーアカウントを一括管理
- 複数サービス利用時でもユーザーと同じ画面で契約状況を確認
- 契約状況をユーザー自身でも確認可能
- 月額・年額・従量課金等様々な支払いサイクルに対応

エンドユーザー

iKAZUCHI（雷）がもたらすネットワーク効果

多

サービスメニュー数

サービス数、契約数、ユーザー数が増加するにつれ、利用価値が高まる

iKAZUCHI（雷）実績

146ベンダー / 291サービス

ユーザー社数 **11.5万社**以上

契約件数 **15.5万件**以上

(2025年12月末時点)

多

契約数/ユーザー社数

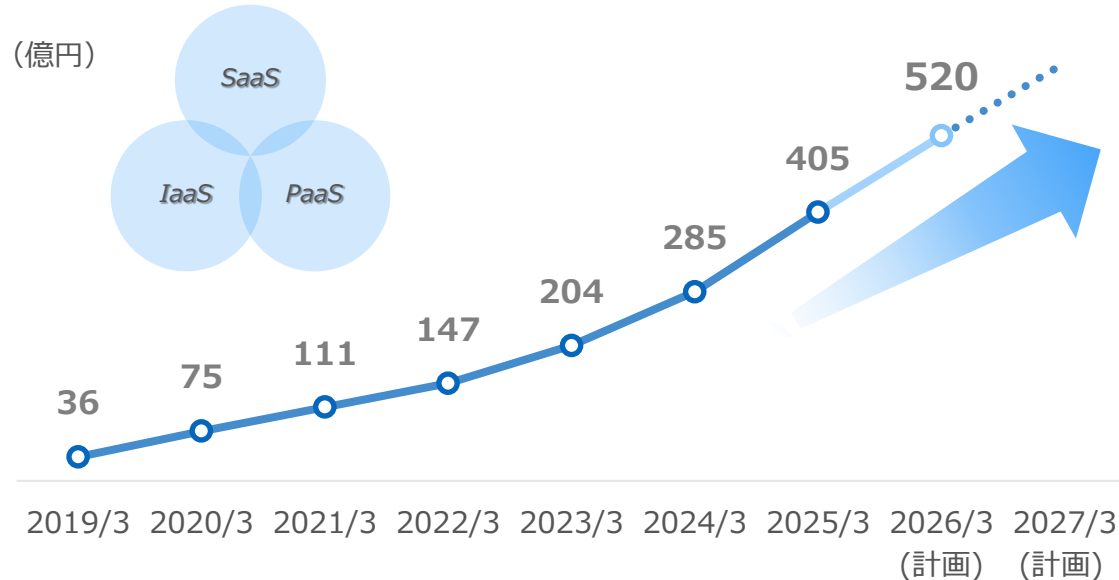
iKAZUCHI（雷）を利用することによって販売パートナーの利便性が向上するだけでなく、ユーザー社数が増えるほどベンダーにとってもiKAZUCHI（雷）にサービス掲載する価値が増加。さらにサービスメニューの増加はユーザーにとっても利用価値が高まる

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

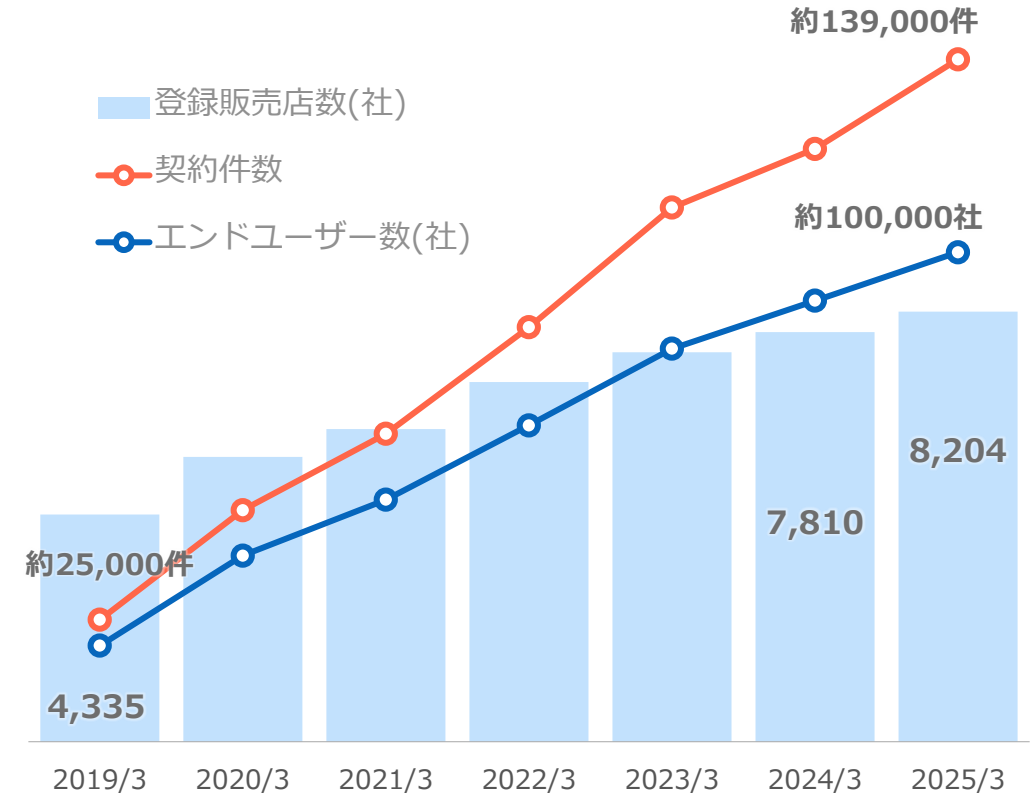
2024/3～2027/3 **CAGR30%以上**の成長を目指す



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



登録販売店数の推移

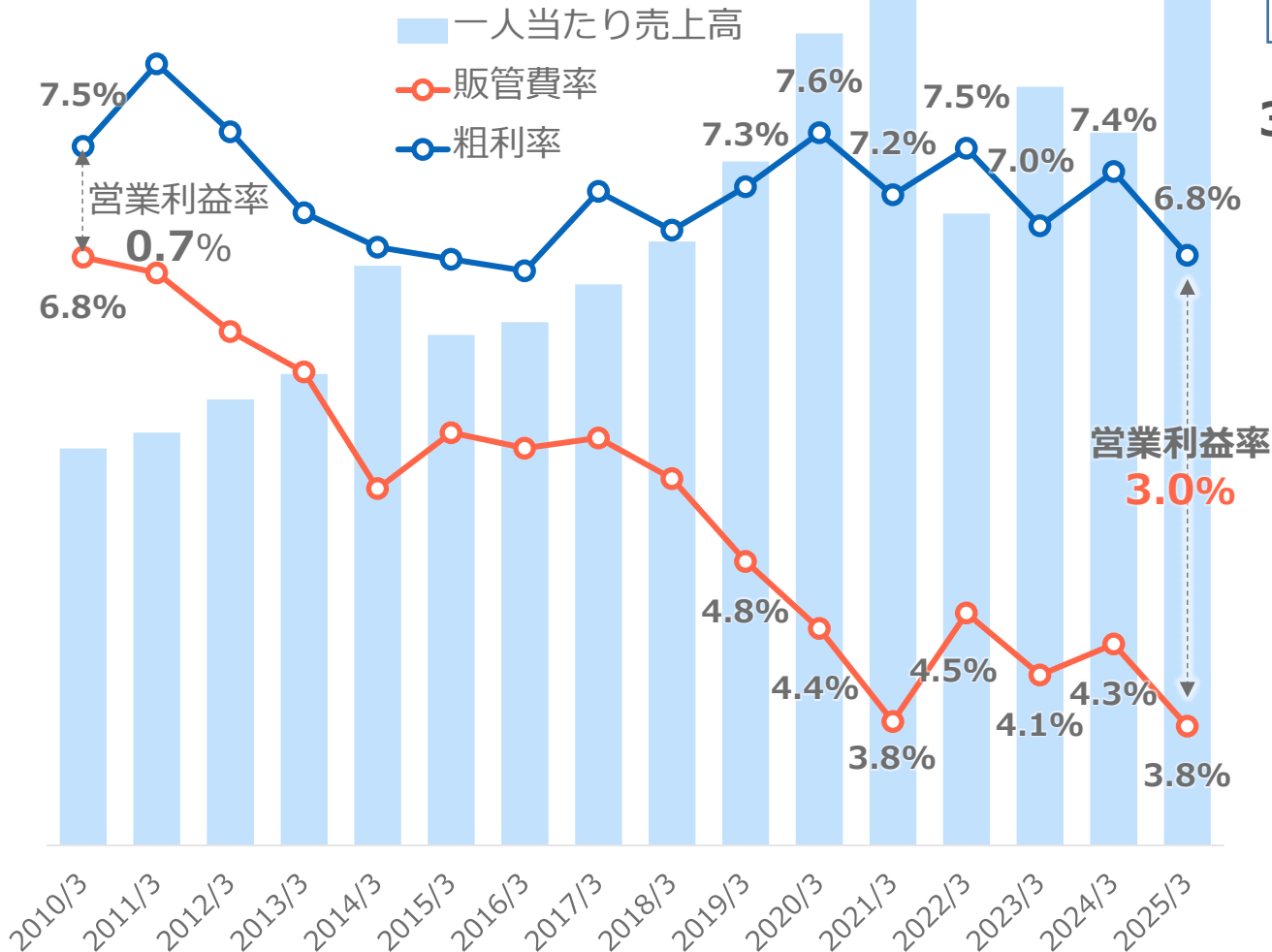


対応ベンダー数

24社 38社 65社 88社 115社 130社 137社
(2025/3)

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

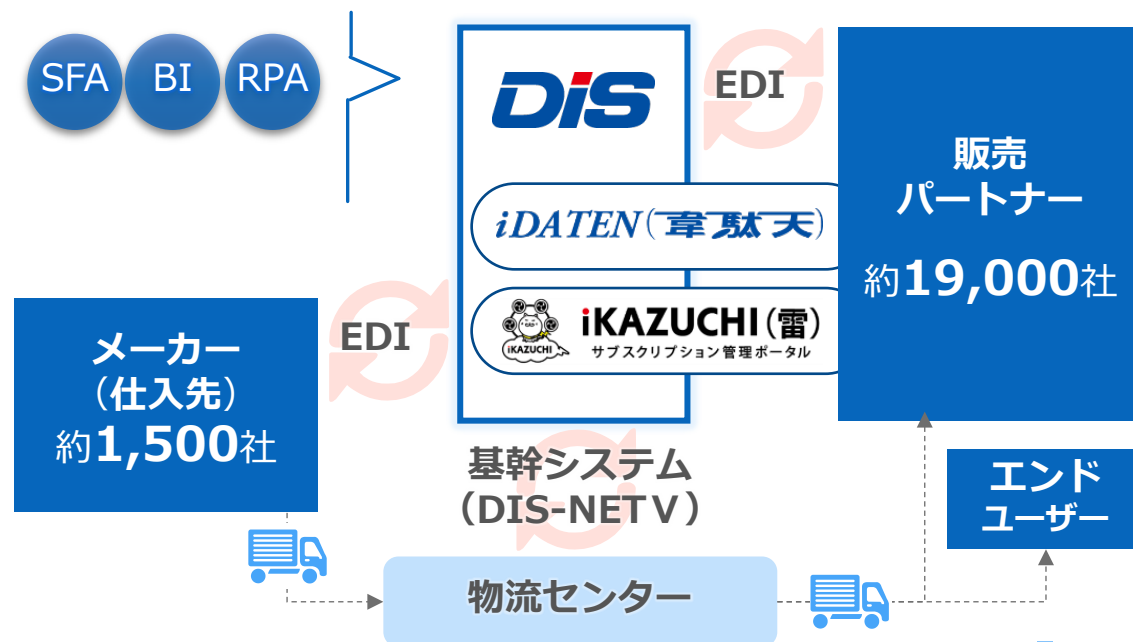


※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

1兆円を超える売上高を支えるシステム基盤の強化

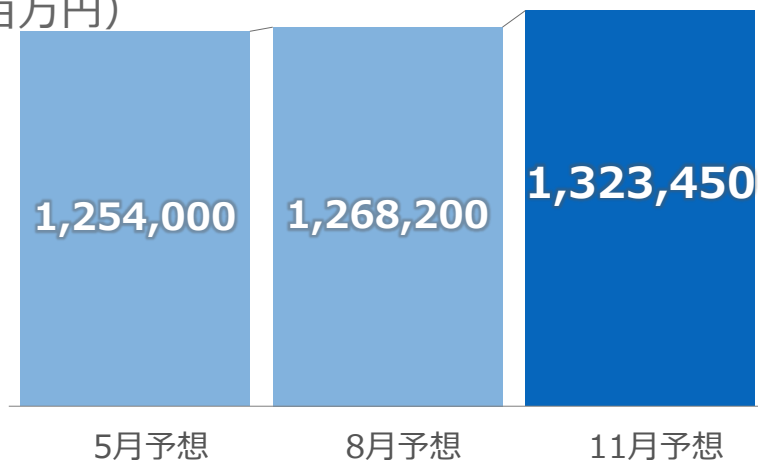
3カ年で以下の機能強化を実施

- 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

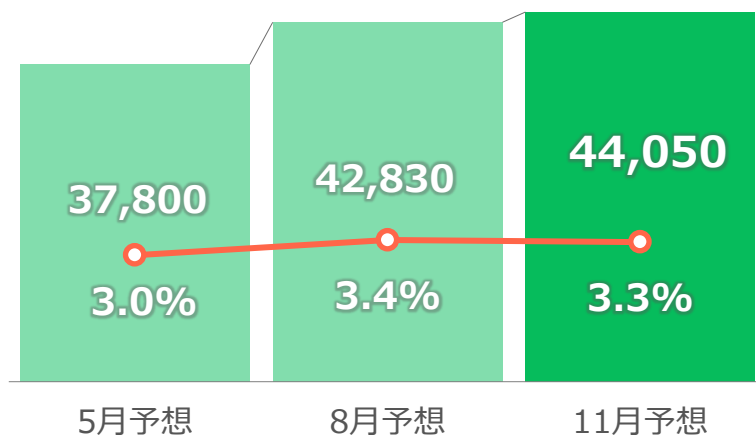


2026年3月期 業績予想推移

(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率

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))

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

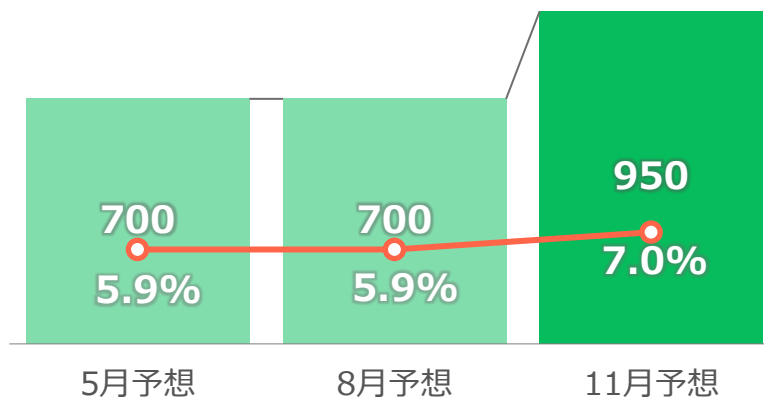
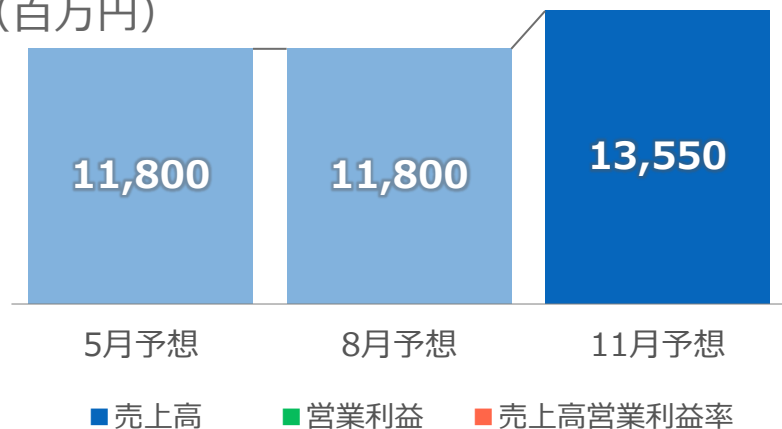
自動機械



- 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

2026年3月期 業績予想推移

(百万円)



※ランサムウェア被害による営業活動の停滞と復旧作業の影響で、26年3月期下期業績の減少を予想していたが、上期の状況を考慮し上方修正

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

- 受注案件における適切なリスク評価による生産の標準化
- 製造委託推進による原価改善
- 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

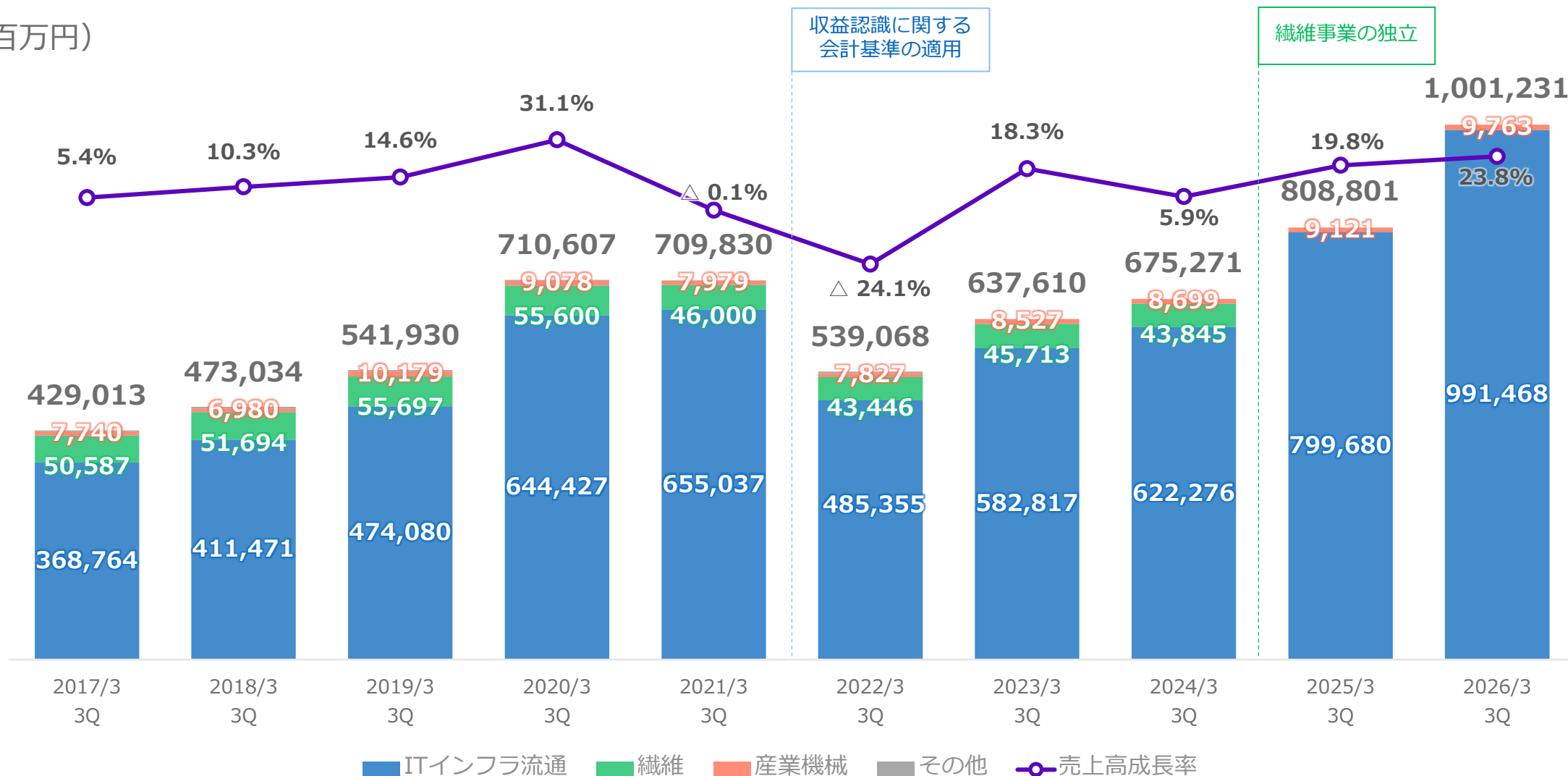
- 顧客満足度向上と安定的な収益拡大を図る
- 導入済み機台のオーバーホール提案を重点的に実施
- 協力企業の開拓や社員のスキルアップによる技術力向上

参考資料

- ▶ 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

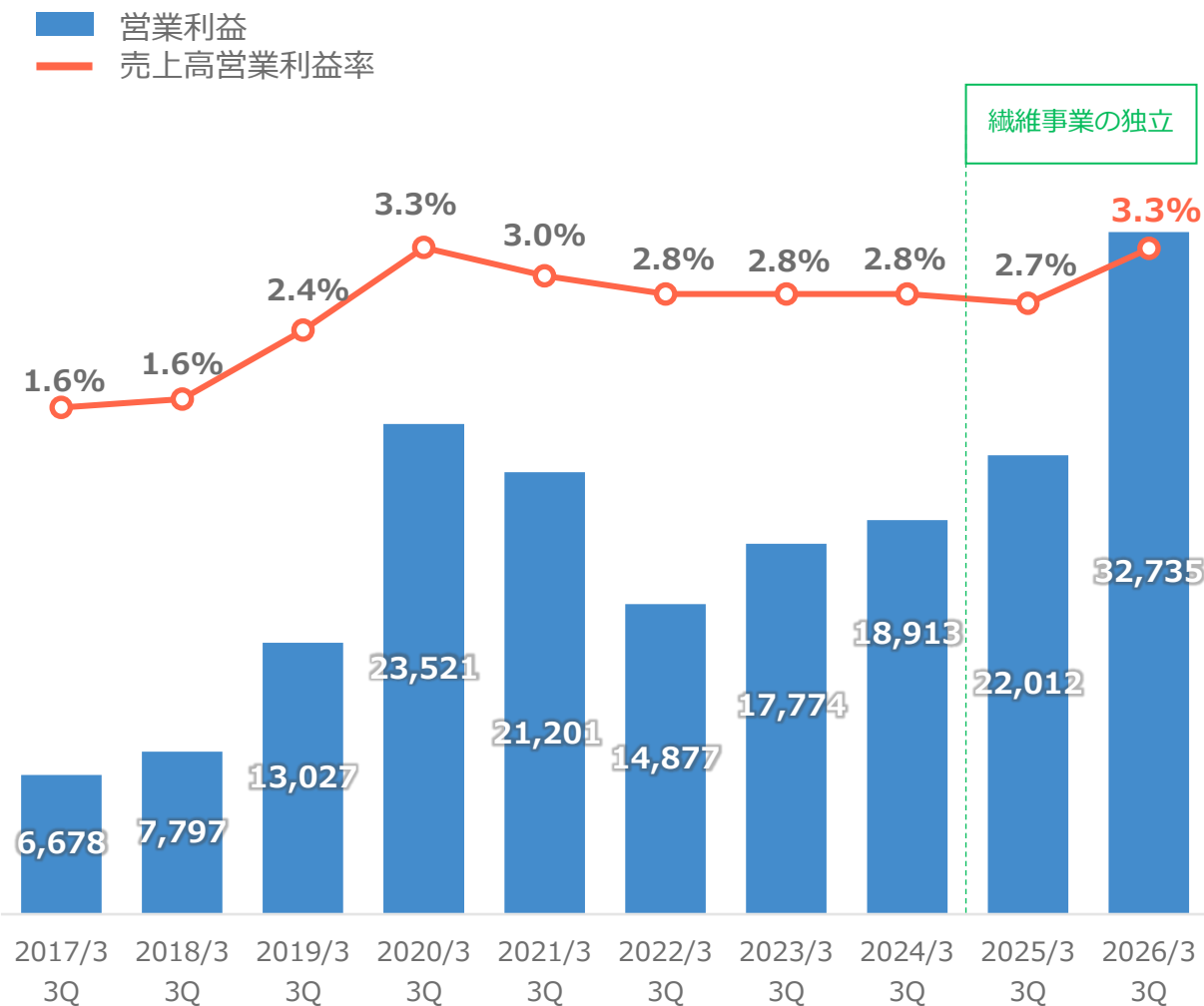
連結売上高（第3四半期累計）

（百万円）

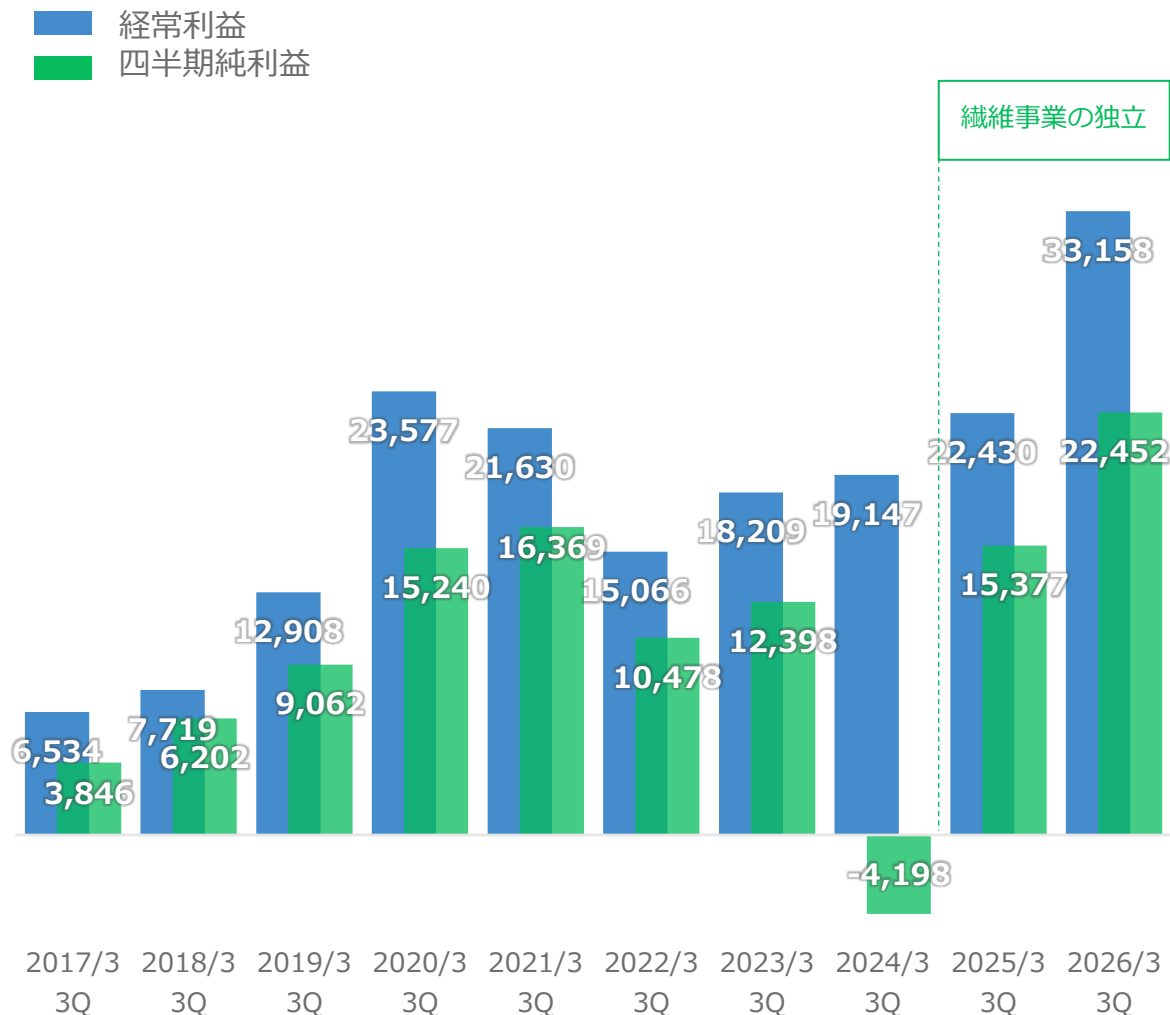


連結営業利益・経常利益・純利益（第3四半期累計）

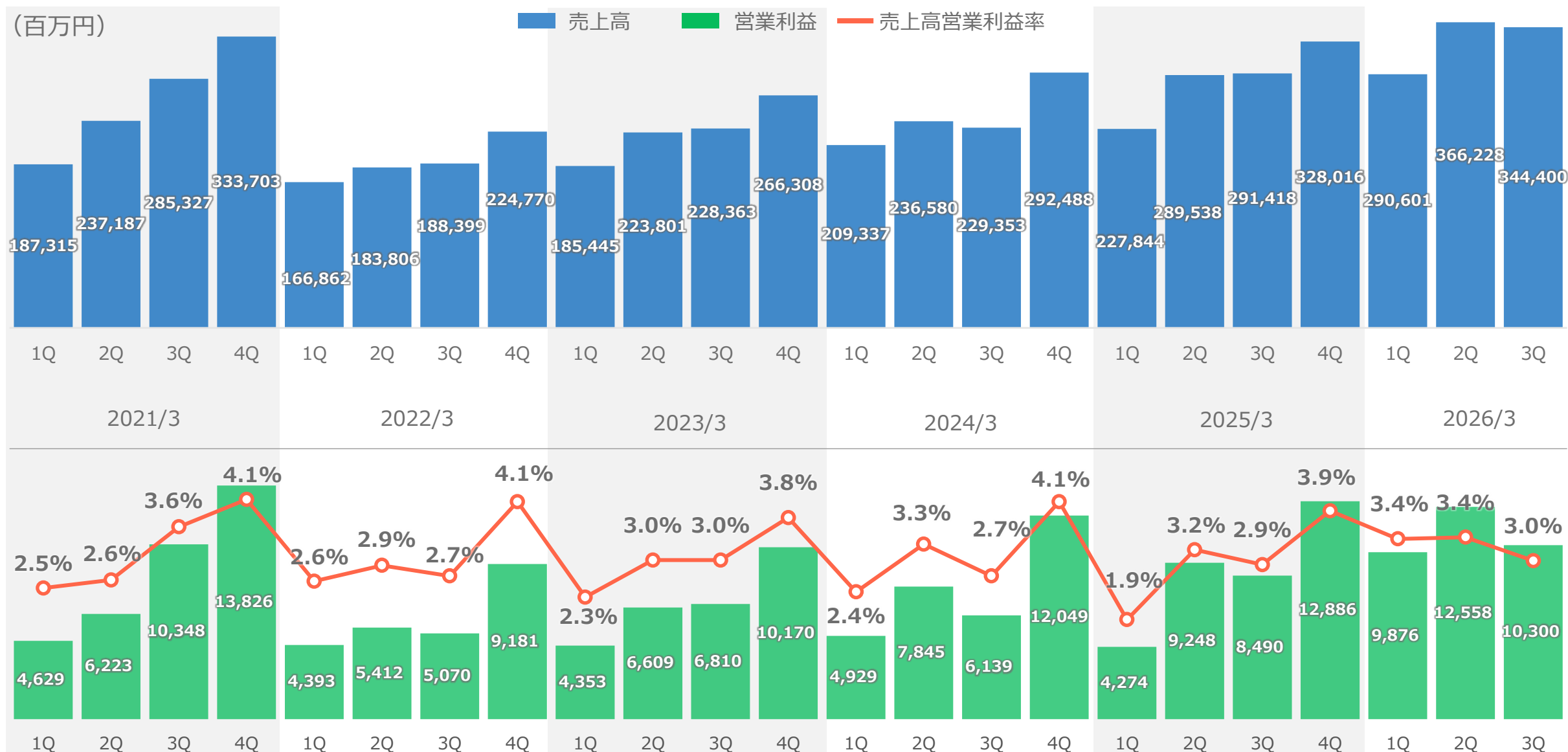
連結営業利益（百万円）



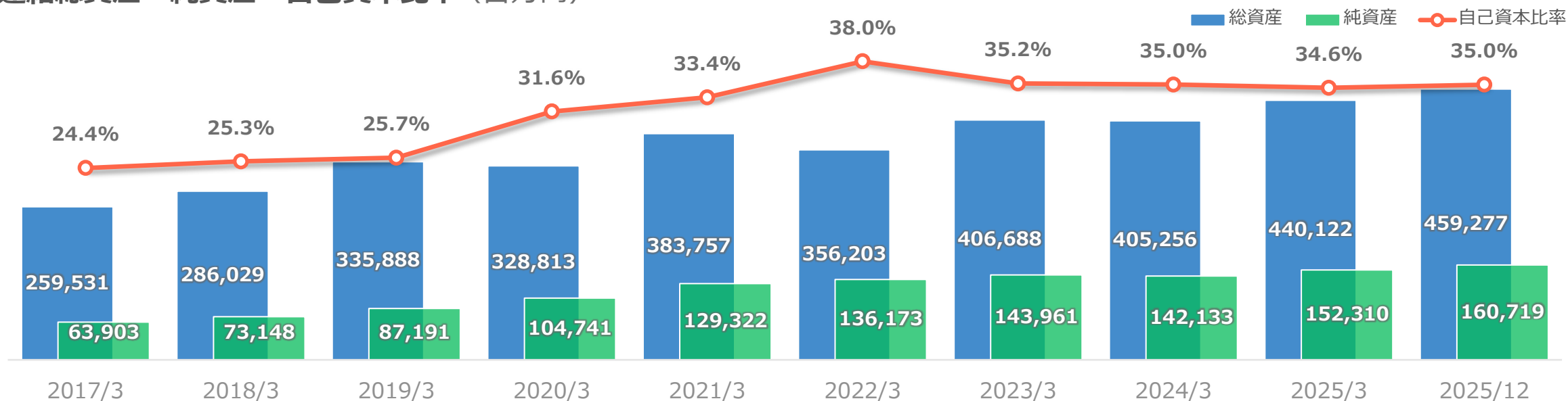
連結経常利益・四半期純利益（百万円）



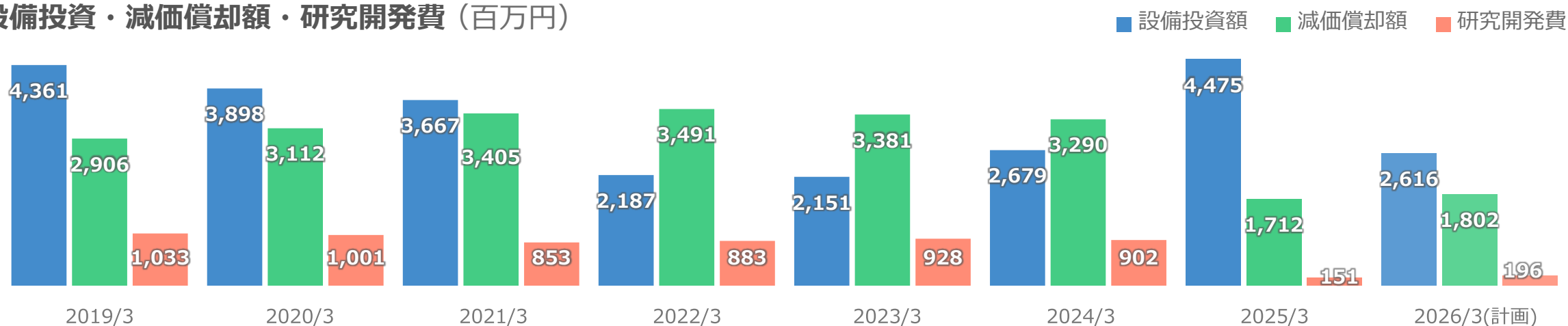
四半期別業績 推移



連結総資産・純資産・自己資本比率（百万円）

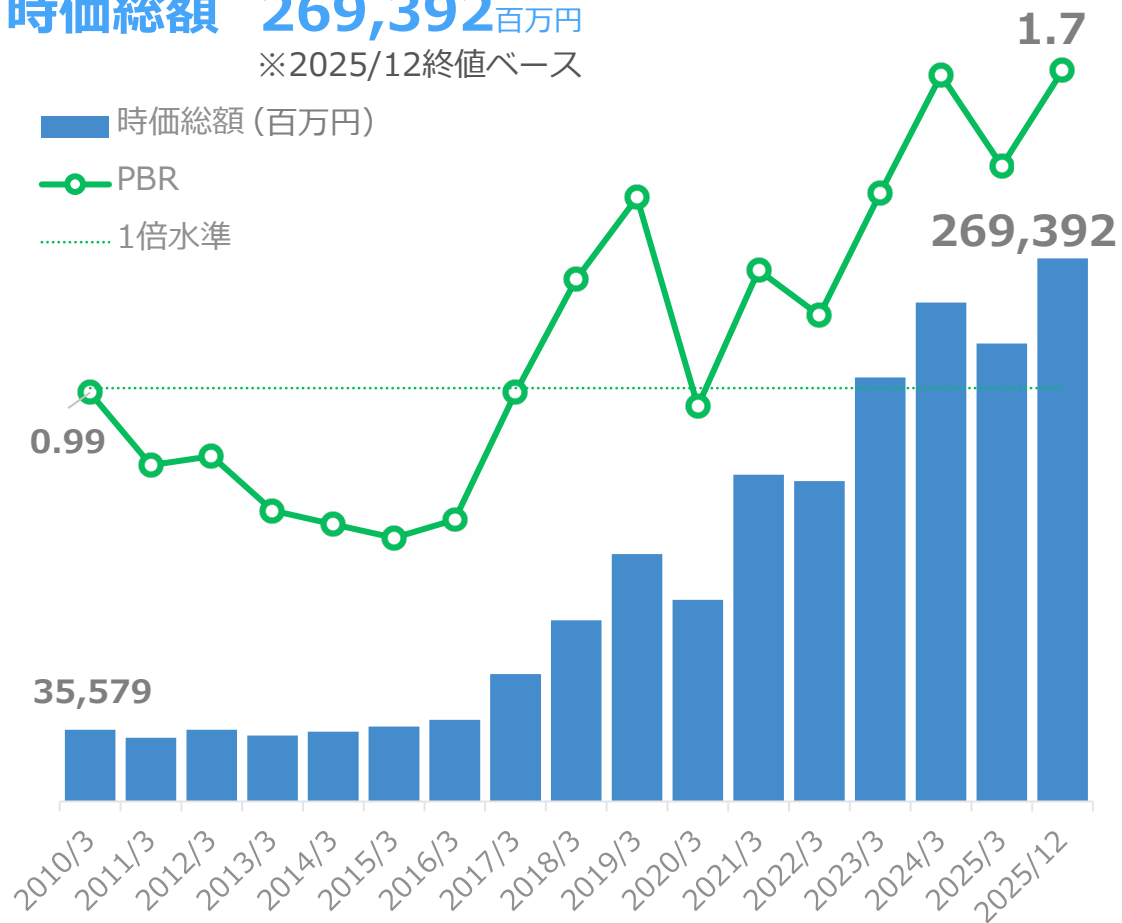


設備投資・減価償却額・研究開発費（百万円）



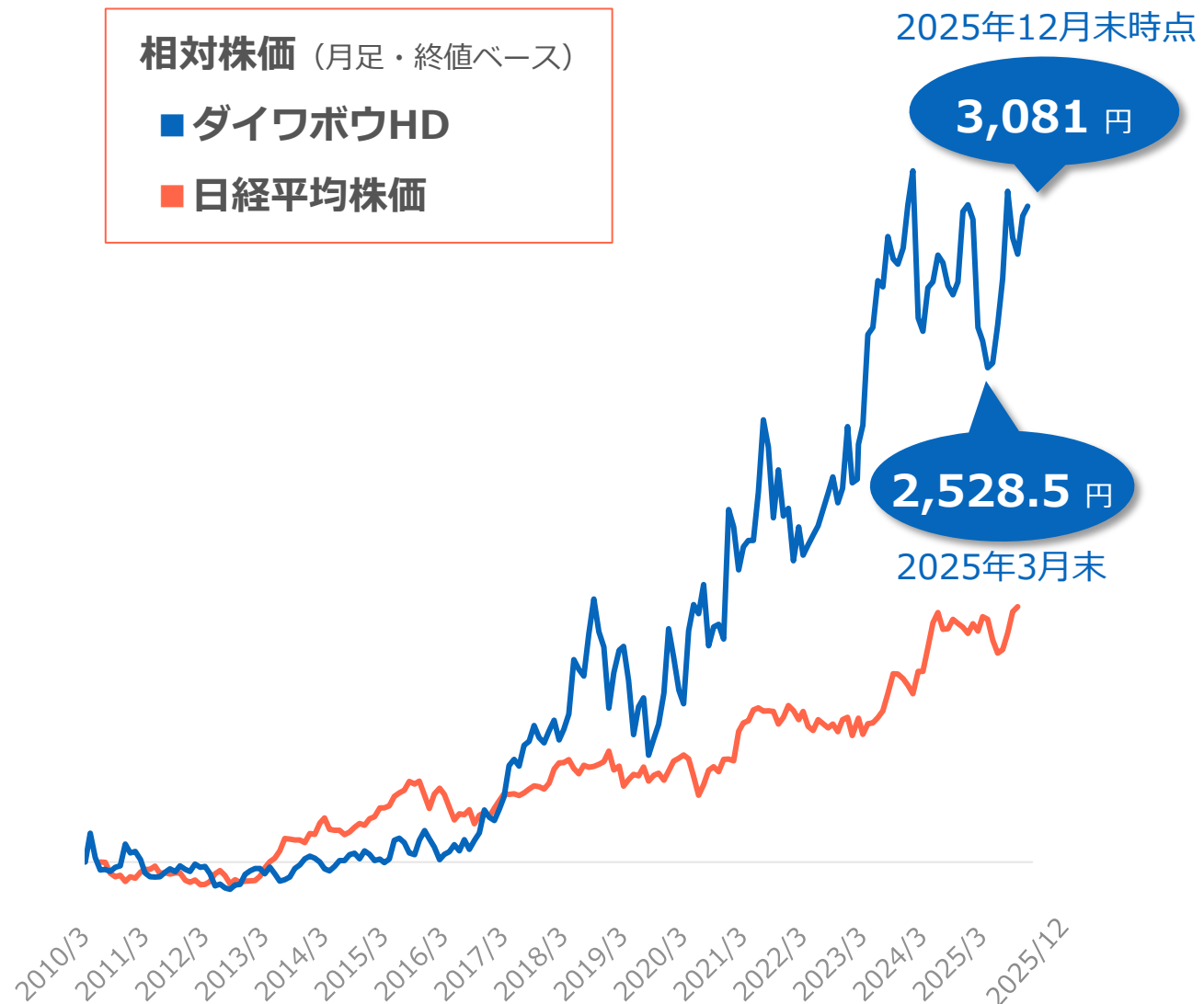
株価推移

PBR 1.70倍
PER 8.86倍
時価総額 269,392百万円
 ※2025/12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 ダイワボウホールディングス設立	1941年4月1日 2009年7月1日
連結従業員数	2,928名（2025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] DIS 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]  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

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



ダイワボウホールディングス株式会社

【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。