

2026年3月期 決算説明資料

2026年5月13日



ダイワホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

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

| 2026年3月期決算

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

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

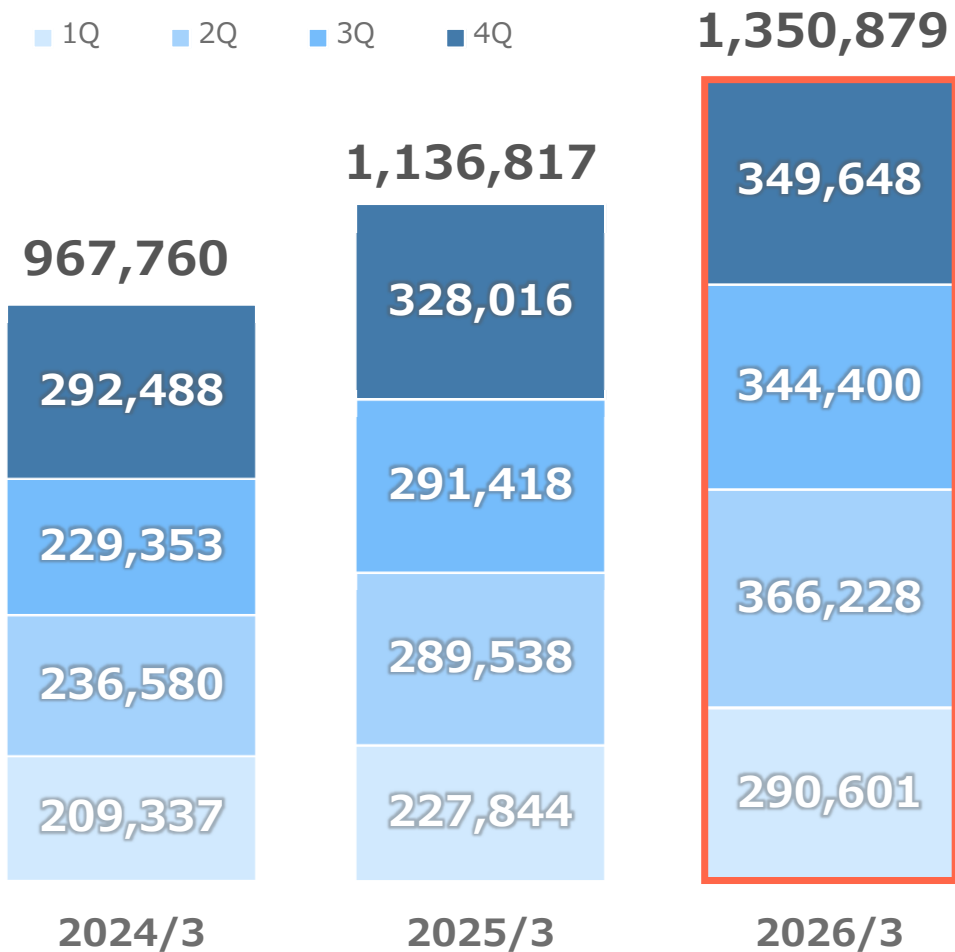
産業機械事業

- ❑ 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

2026年3月期 連結売上高



(百万円)

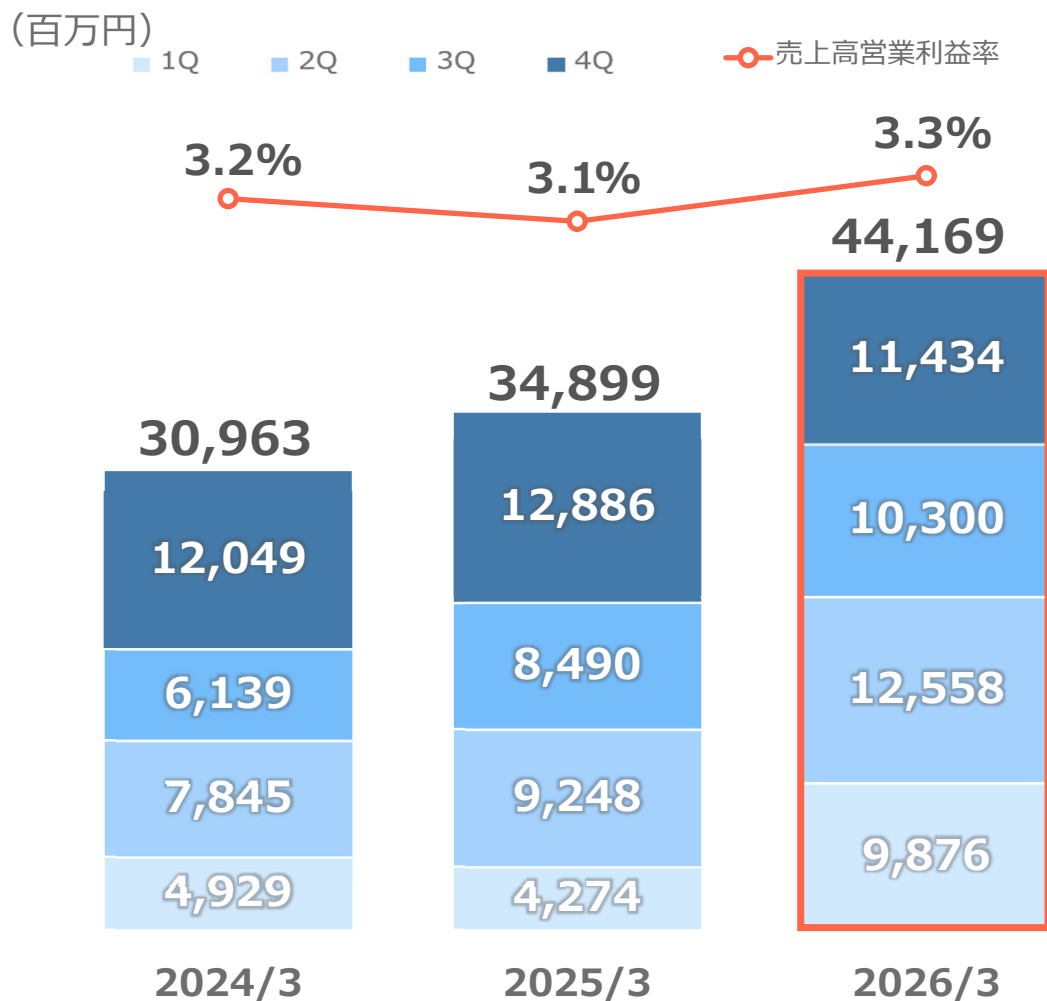


売上高 **1兆3,508**億円

前期比 **+18.8%**

**2期連続
過去最高 売上高を更新**

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

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%

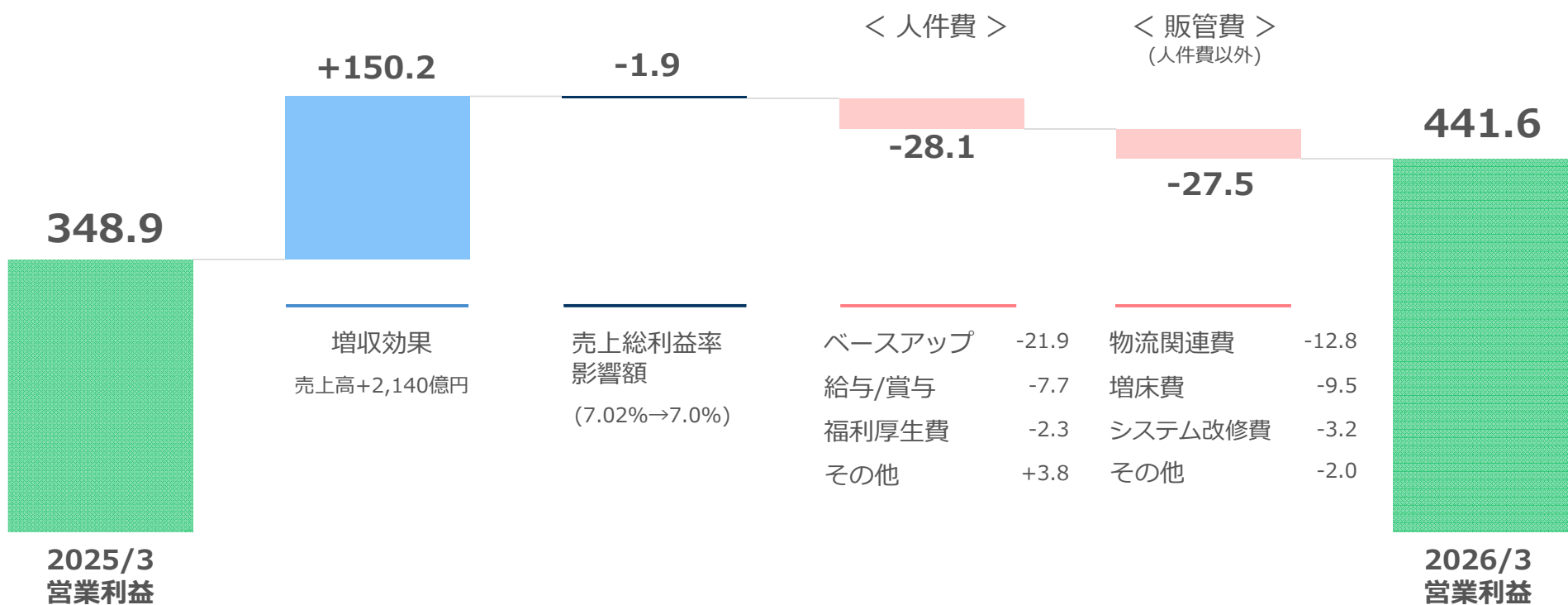
連結営業利益 実績推移

- 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

(億円)

売上総利益

販売費及び一般管理費



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

2026年3月期 セグメント別業績

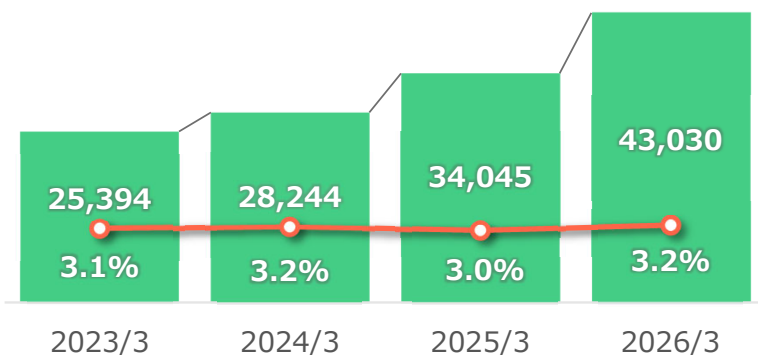
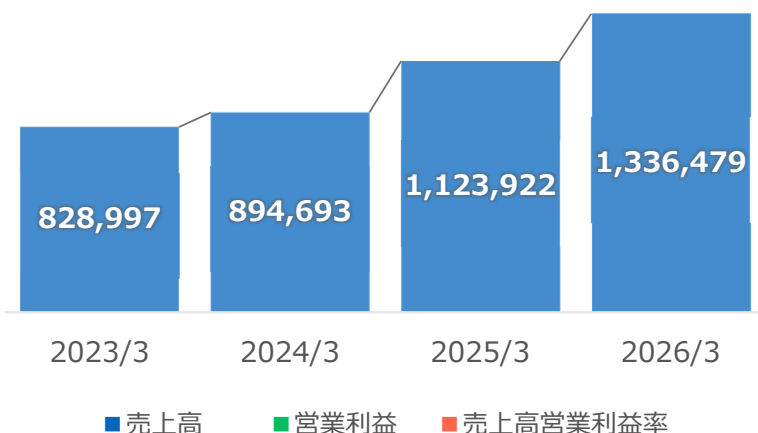
- 売上高は、両セグメントとも販売実績が伸長し増収
- 営業利益は、ITインフラ流通事業では増収効果、産業機械事業では増収効果に加え、収益性の高いサービス売上が伸長し、両セグメントとも増益

(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%

ITインフラ流通事業



(百万円)



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%〕

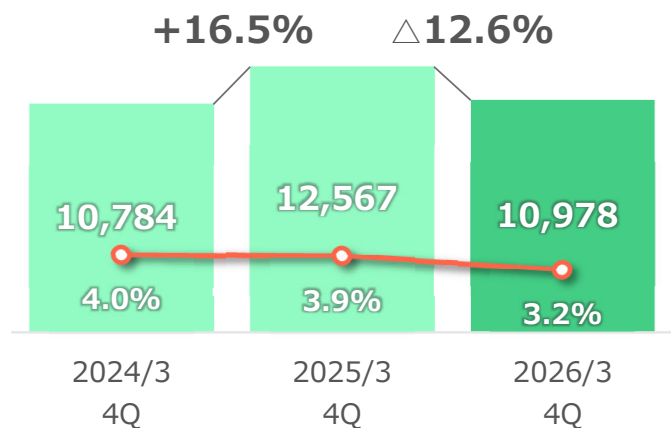
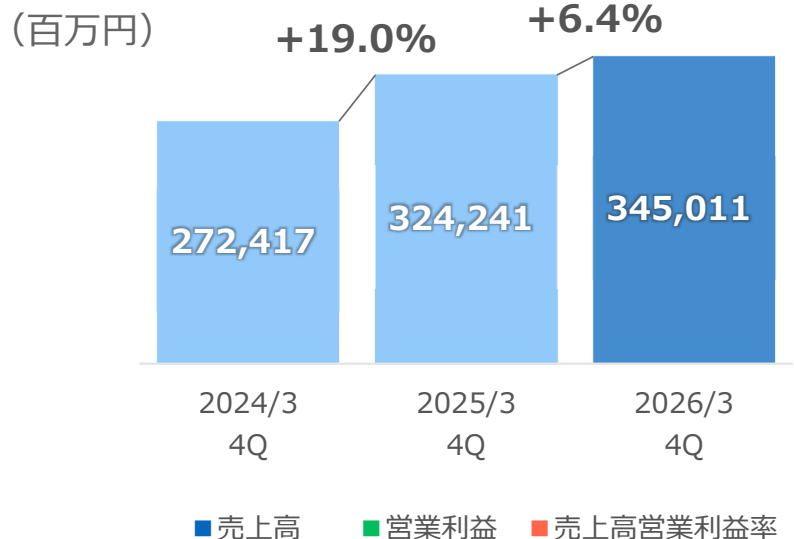
- 上期はWindows10EOSに伴う企業向けPC需要が好調に推移。3Q以降はGIGAスクール第2期による文教向け出荷がピークを迎えた結果、PC出荷台数が過去最高を更新
- サーバー出荷台数は前期大型案件の反動により減少
- iKAZUCHI(雷)は、PC更新に伴う複合提案が奏功し、クラウド移行需要を獲得。前期比で大幅増加し業績に寄与
- 販管費率の低下により営業利益率が改善

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

ITインフラ流通事業 第4四半期（1月～3月）比較

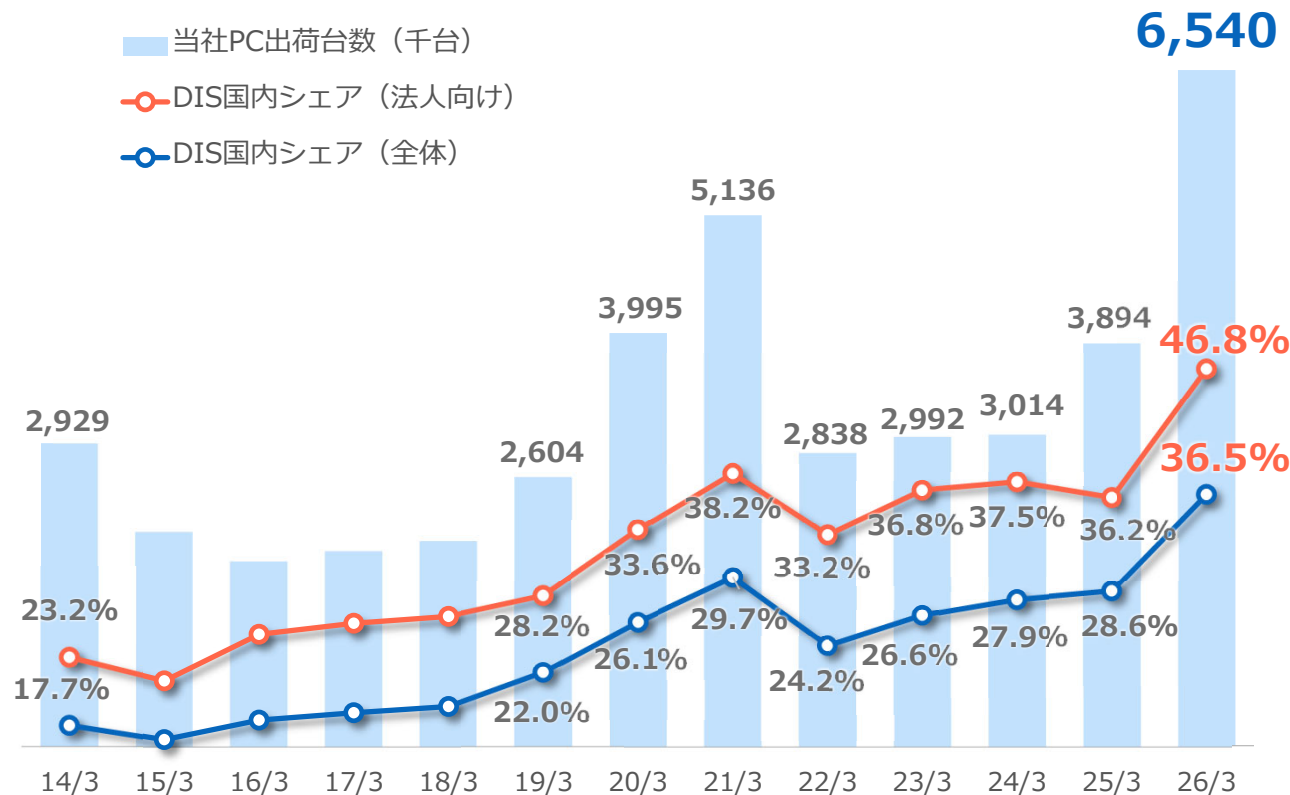


前期4Qとの業績差異について

- 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

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



※MM総研調査結果より算出

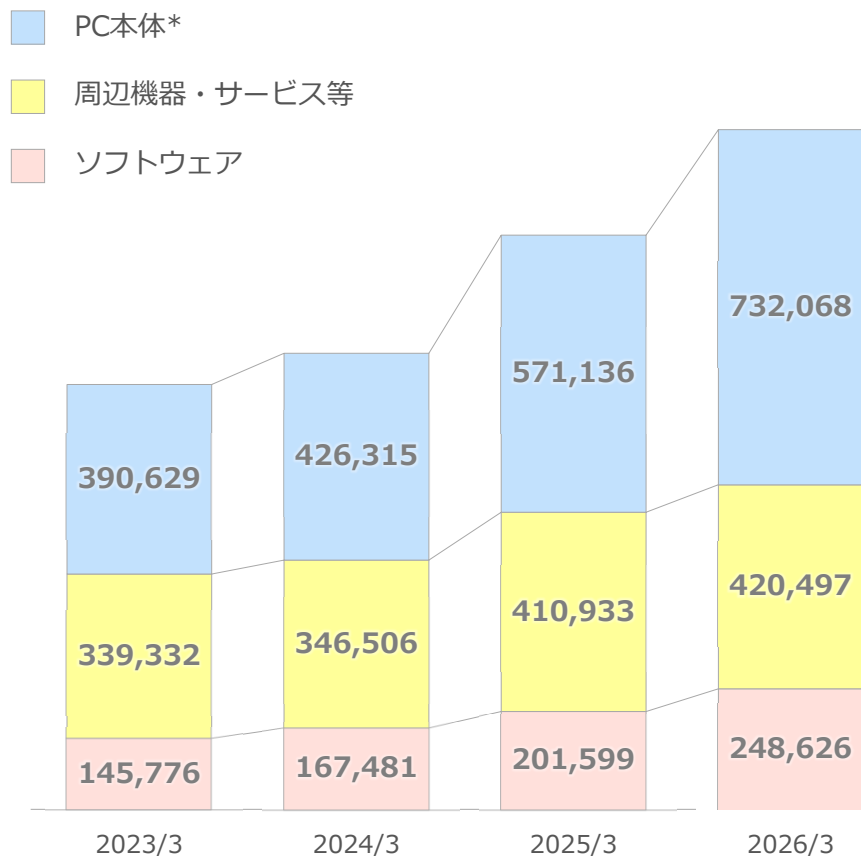
(2026/3は調査会社の速報値をベースにしているため、シェアの公表値を変更する可能性があります)

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

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

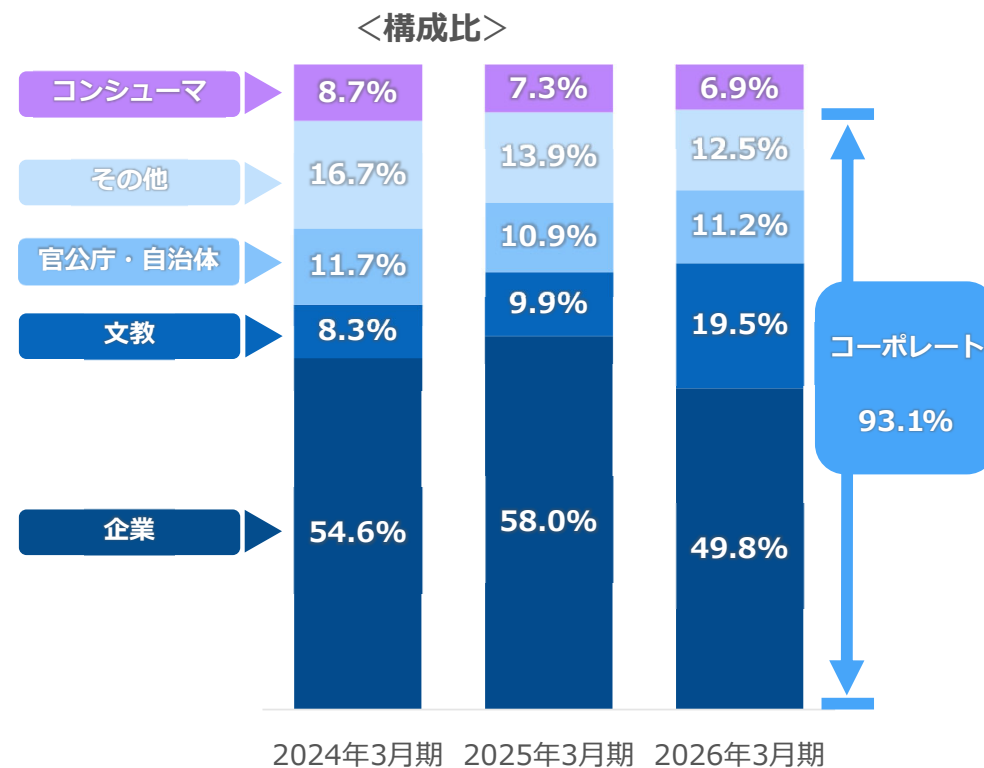
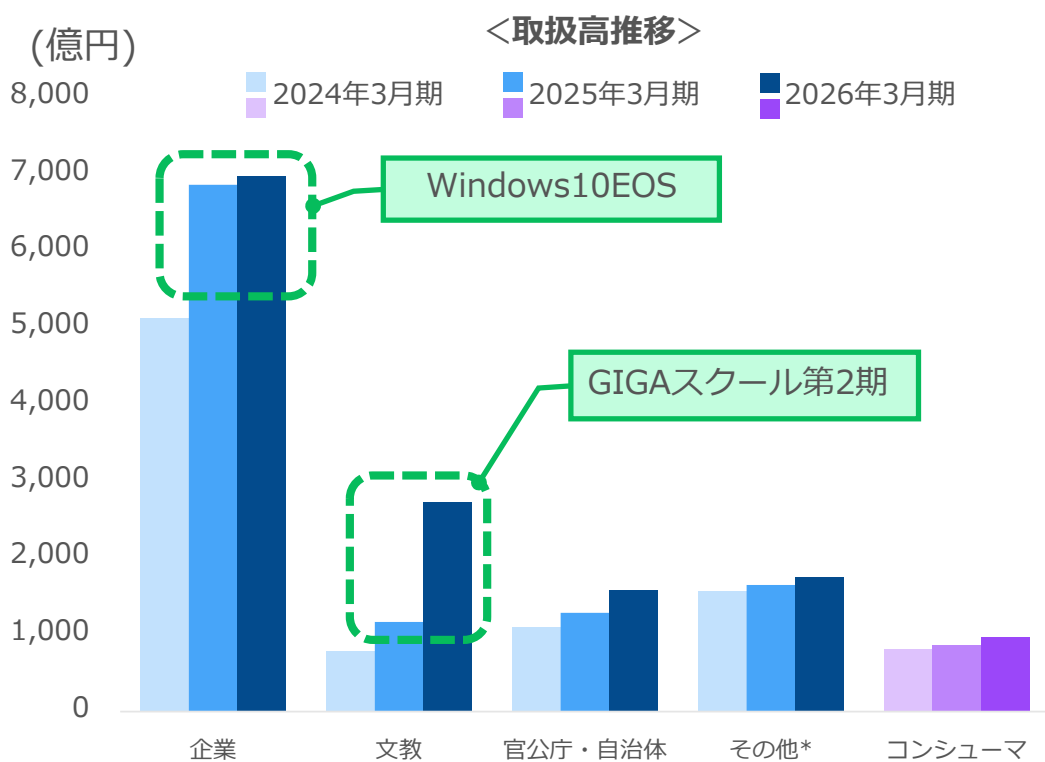
■ ソフトウェア等

- 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

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



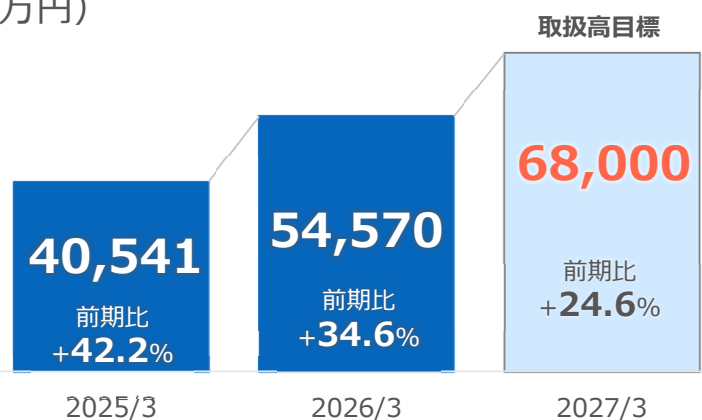
*その他…コーポレート部門（企業、文教、官公庁・自治体の全てを含む）における小規模取引の合計値

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

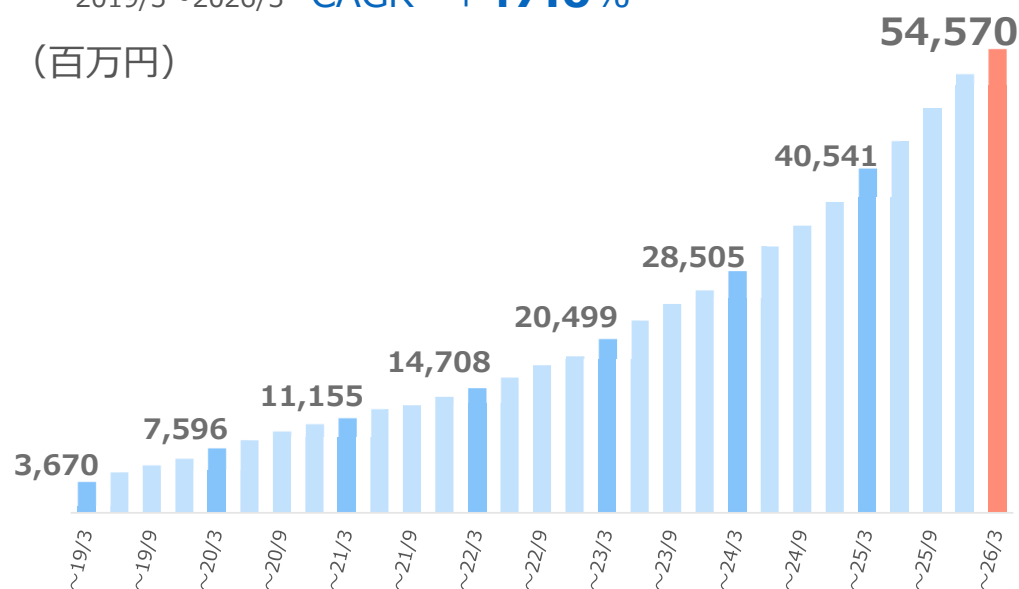


■ iKAZUCHI (雷)

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)

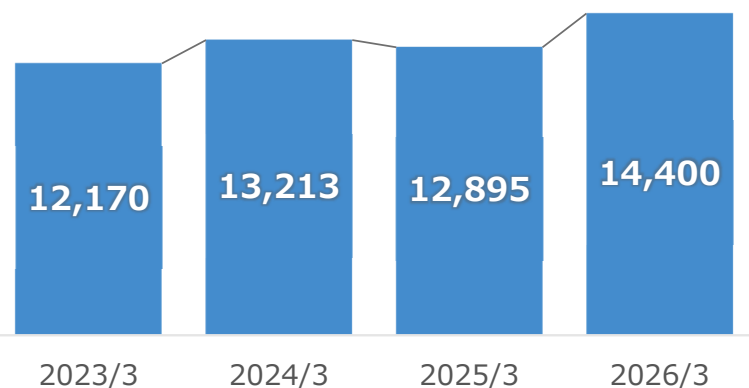


iKAZUCHI (雷) の成長軌道

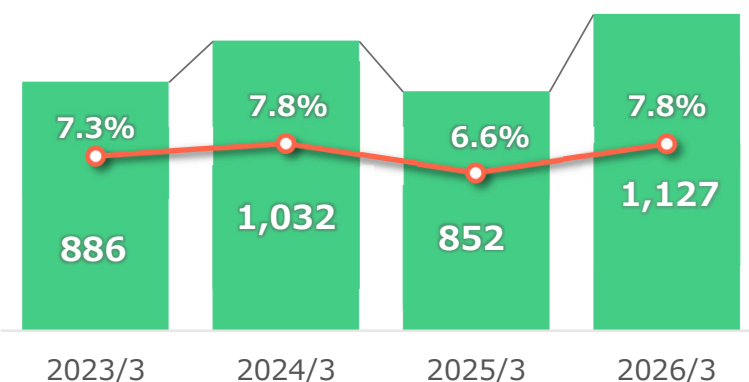
課金形態として年額での購入比率が高いため、四半
期毎ではなく12カ月累計の推移を見ることで着実な
成長を確認

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

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

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

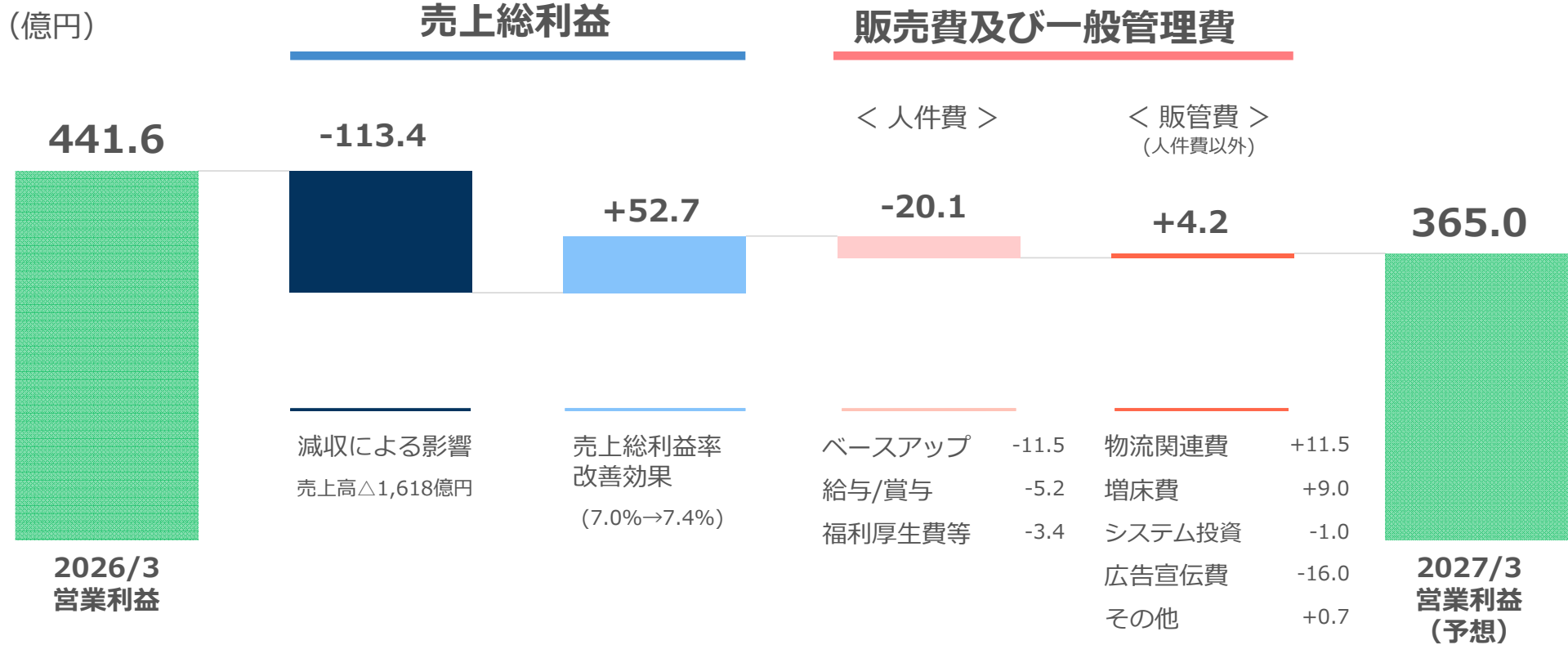
| 2027年3月期 通期業績予想

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%

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



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	<p>想定される影響</p> <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 	<p>以下の懸念を想定も、現時点で今期業績予想からは除外</p> <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

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)

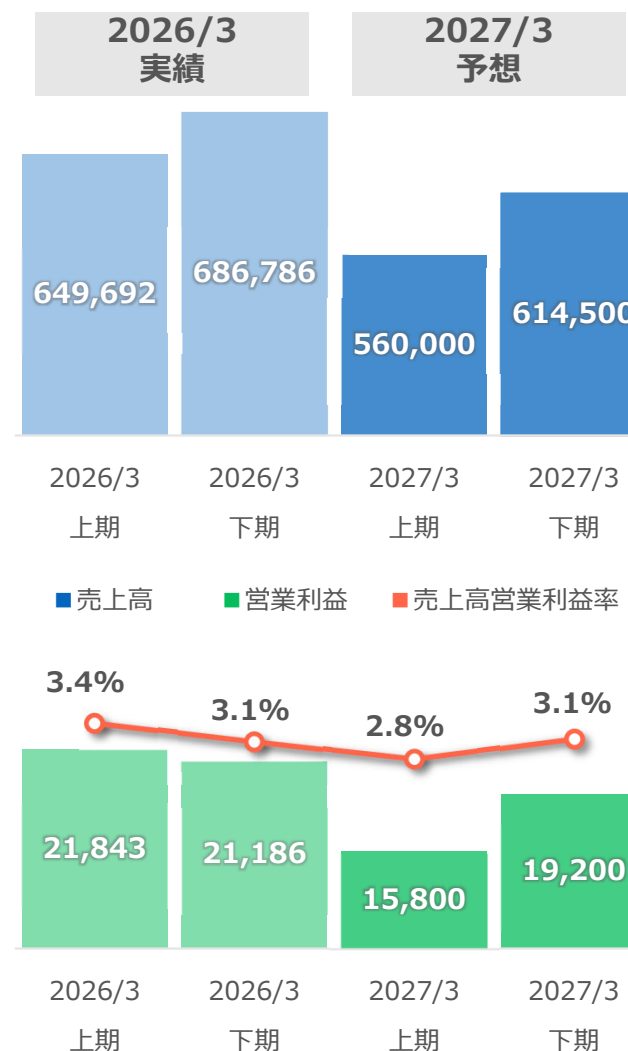
4 | 戦略的投資の実行

- 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)

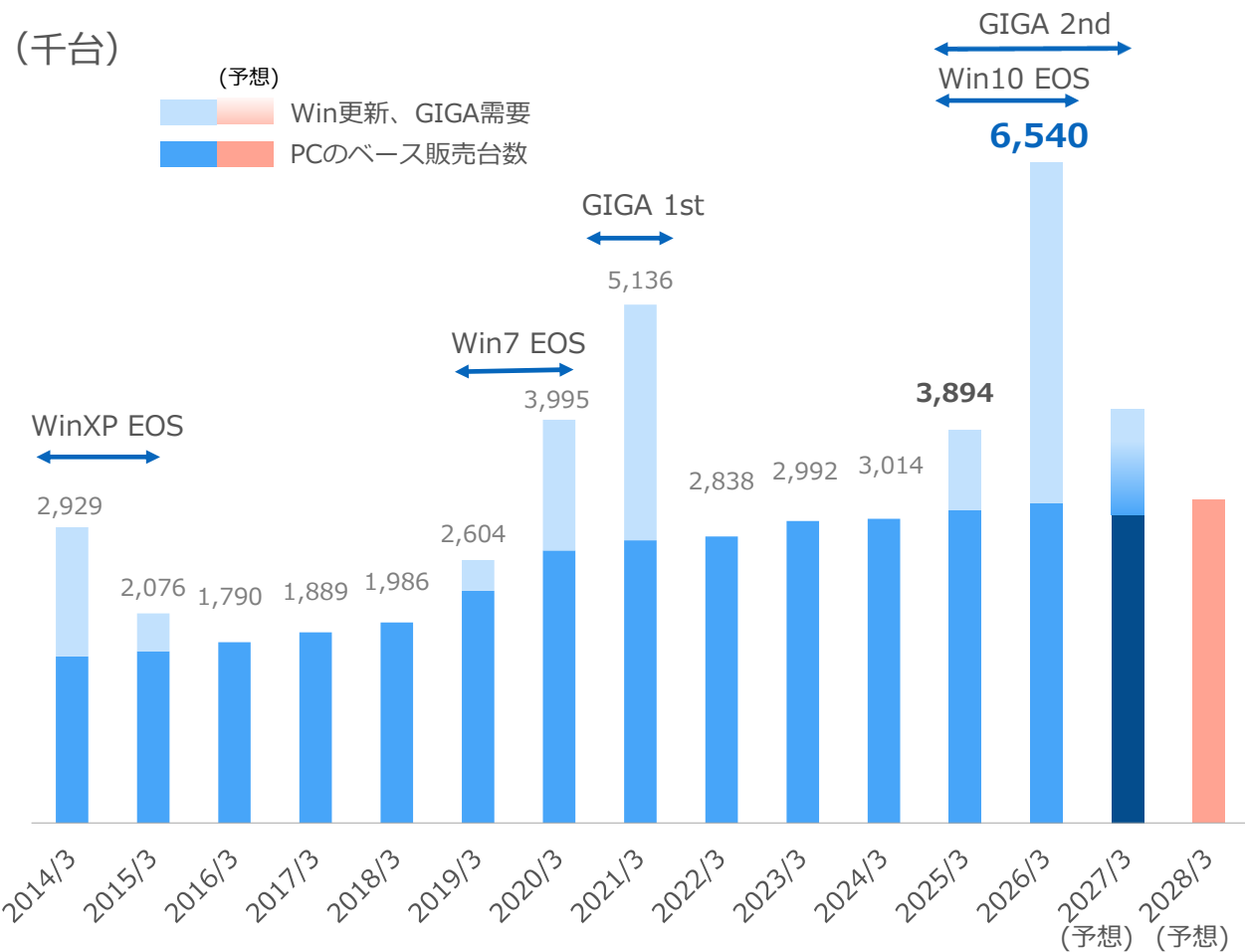
5 | DISバリュー向上につながる企業ブランディング

- 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)



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

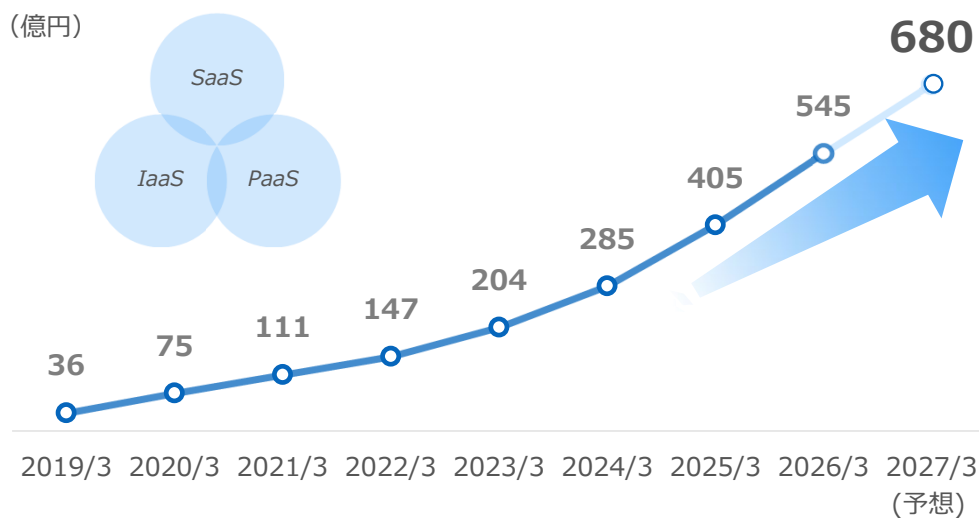
- 今後も企業のDX投資を背景に底堅い需要は継続、AI PCの市場浸透が期待される
- メモリ価格や原油高を受けたIT製品価格の上昇に伴う需要減退には注視が必要

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

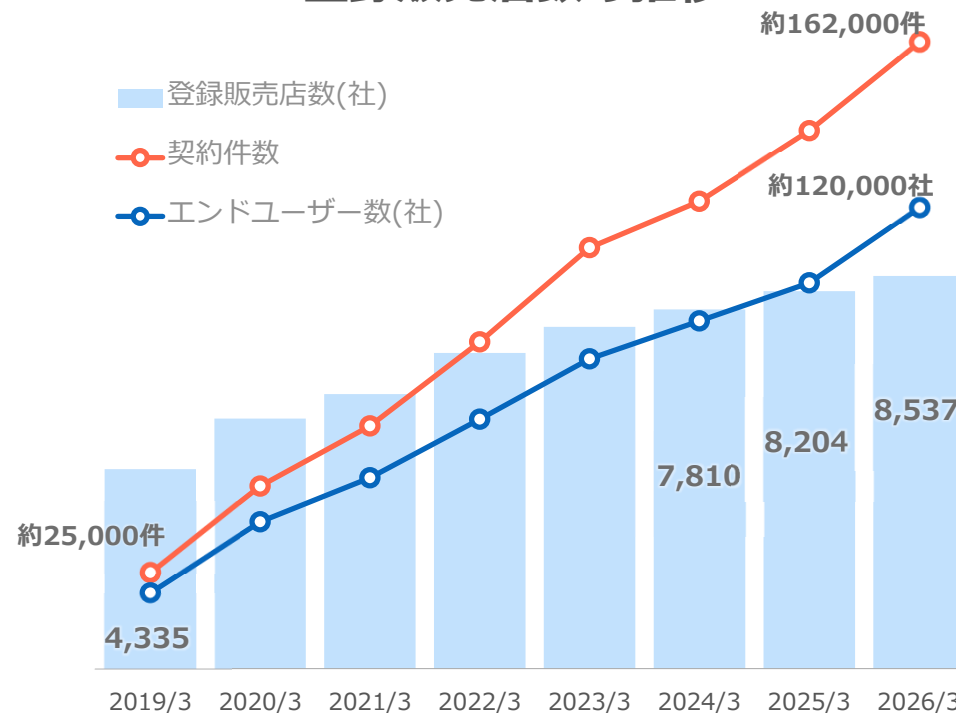
2024/3~2027/3 **CAGR30%以上**の成長を目指す



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 **147社**
(2026/3)

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)

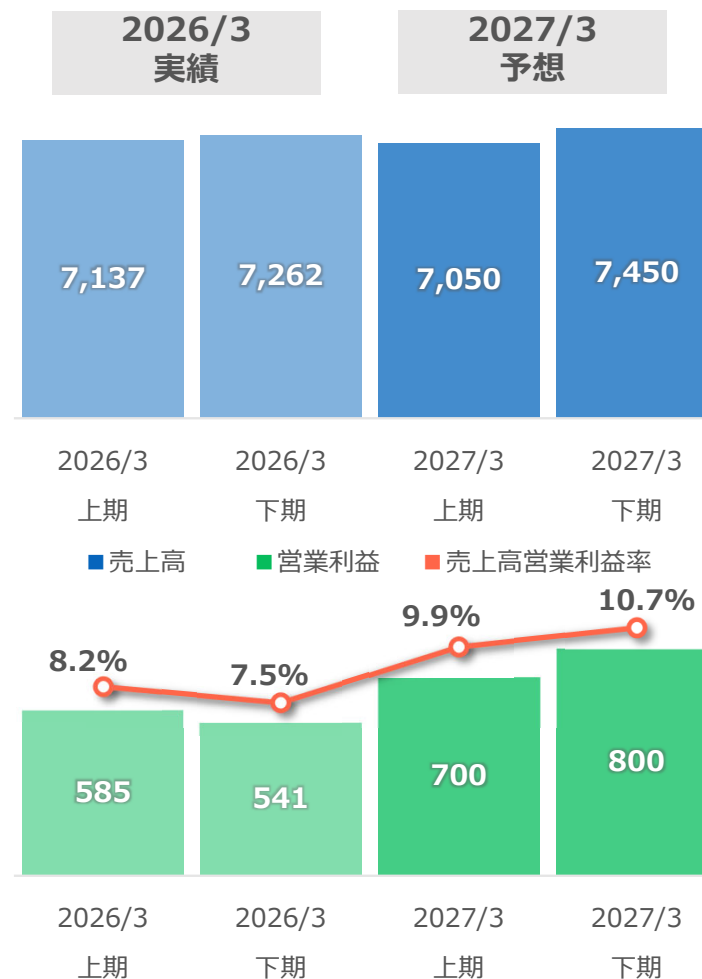
3 | サービス体制の強化による収益力向上

- 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)



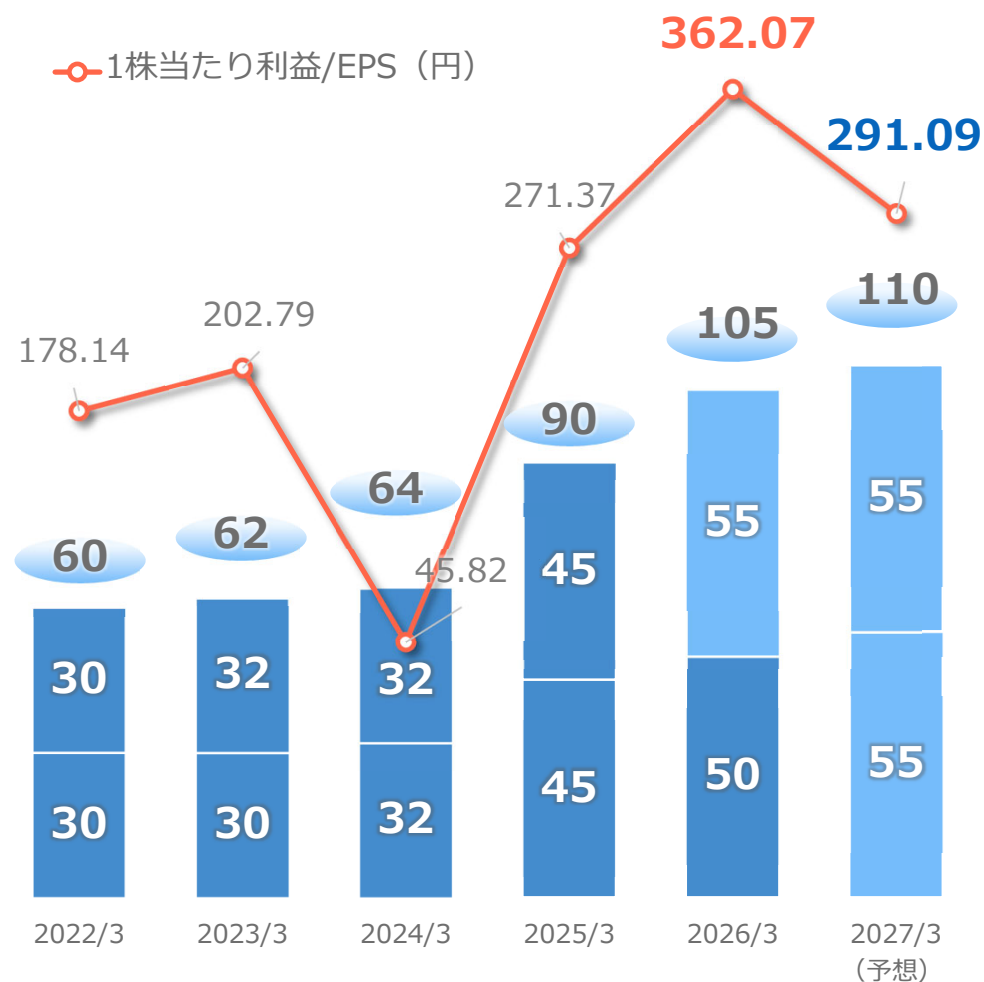
| 株主還元

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%		



中期経営計画の進捗状況

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

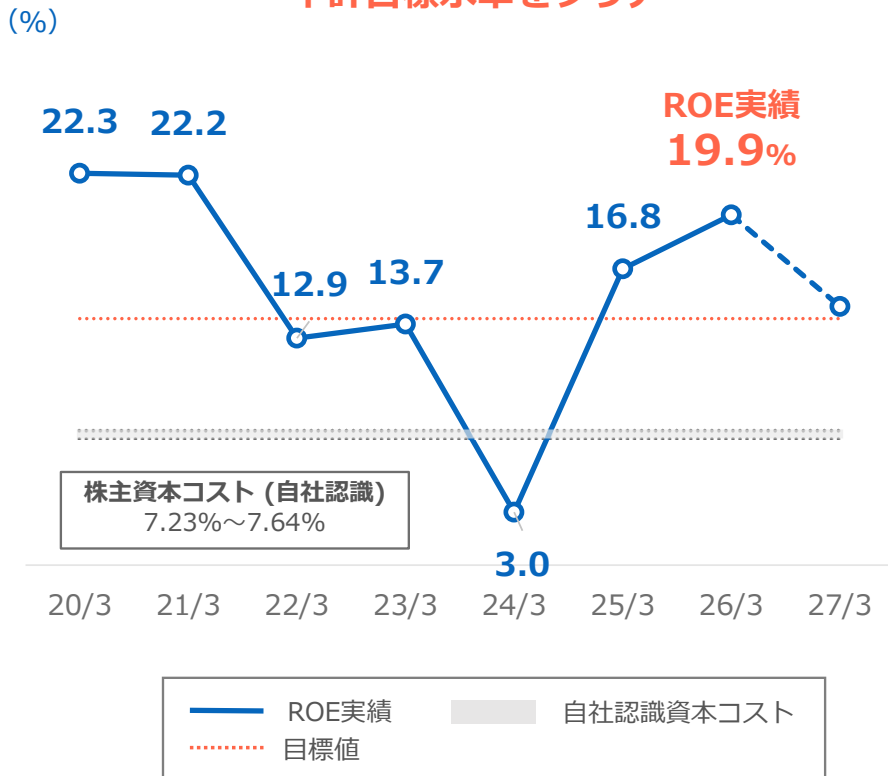
中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>

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

ROE
(収益性)

利益率

- ソリューション提供等の高収益商材拡販による構造的な利益率改善
- DX/AI活用による業務効率化

資本効率

- CCC最適化とフリーCF最大化
- 蓄積された知見に基づく戦略的な在庫管理



財務
レバレッジ

- 自己資本比率35%前後を目安とした規律ある最適資本構成の追求
- 成長投資（M&A等）では格付「A」維持を前提に外部負債活用も検討

PER
(将来性)

利益成長

- 既存事業の拡大とM&A含めた新規事業創出
- 持続的なEPS成長

市場期待を
高める

- リブランディング活動による認知度向上
- 開示情報の拡充、投資家との建設的対話の進化

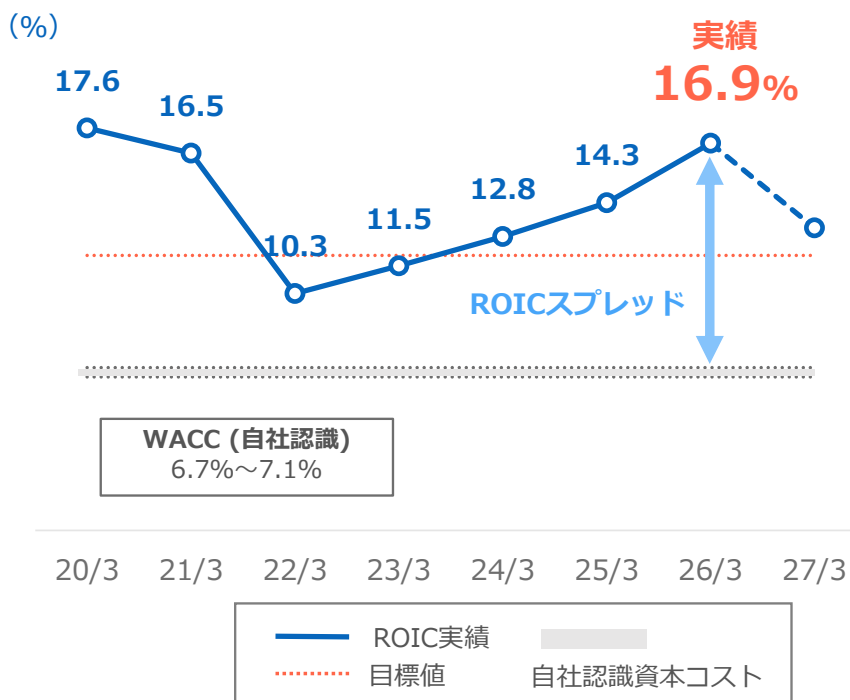
中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>

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



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滲み出し
 - 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

| 中長期ビジョン 『2030 VISION』

中長期ビジョン『2030 VISION』

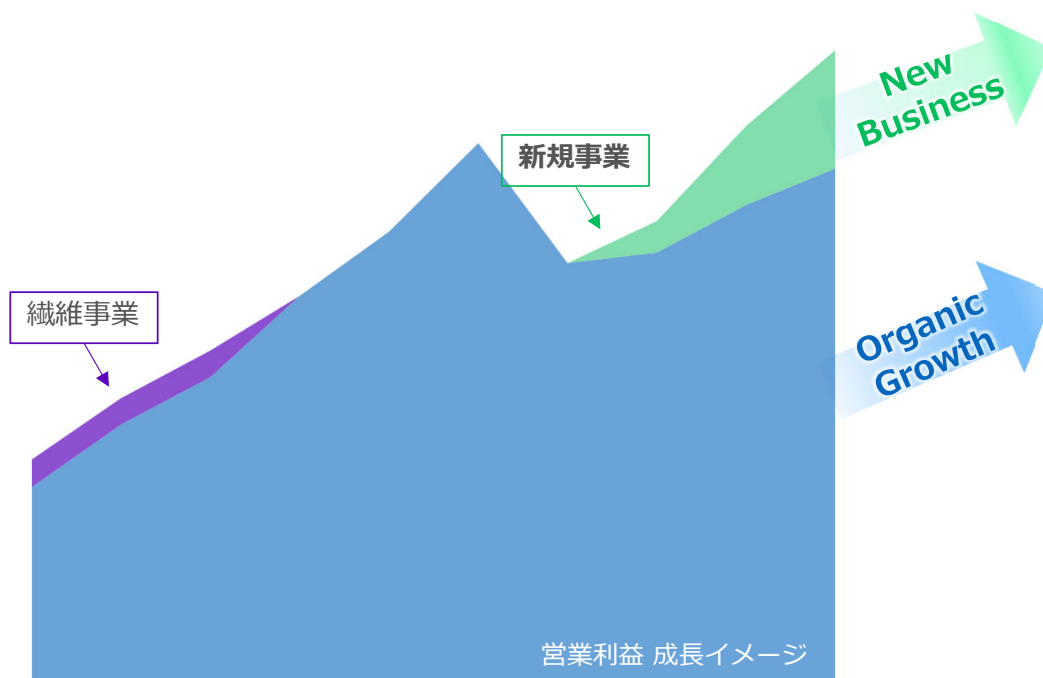
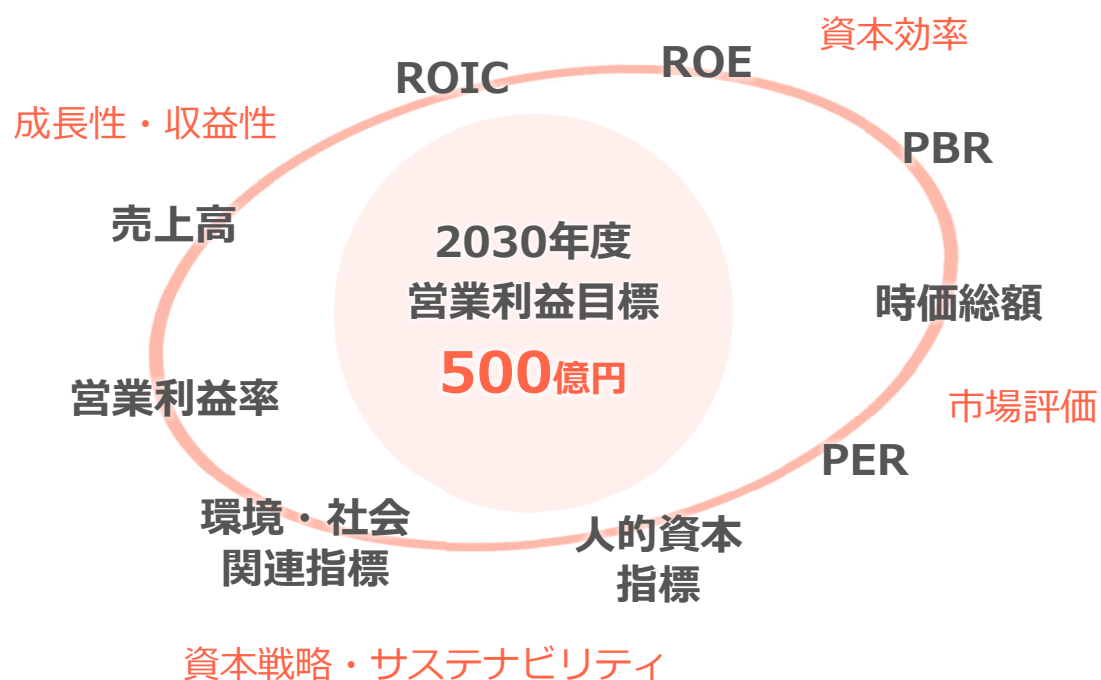
2030 VISION

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

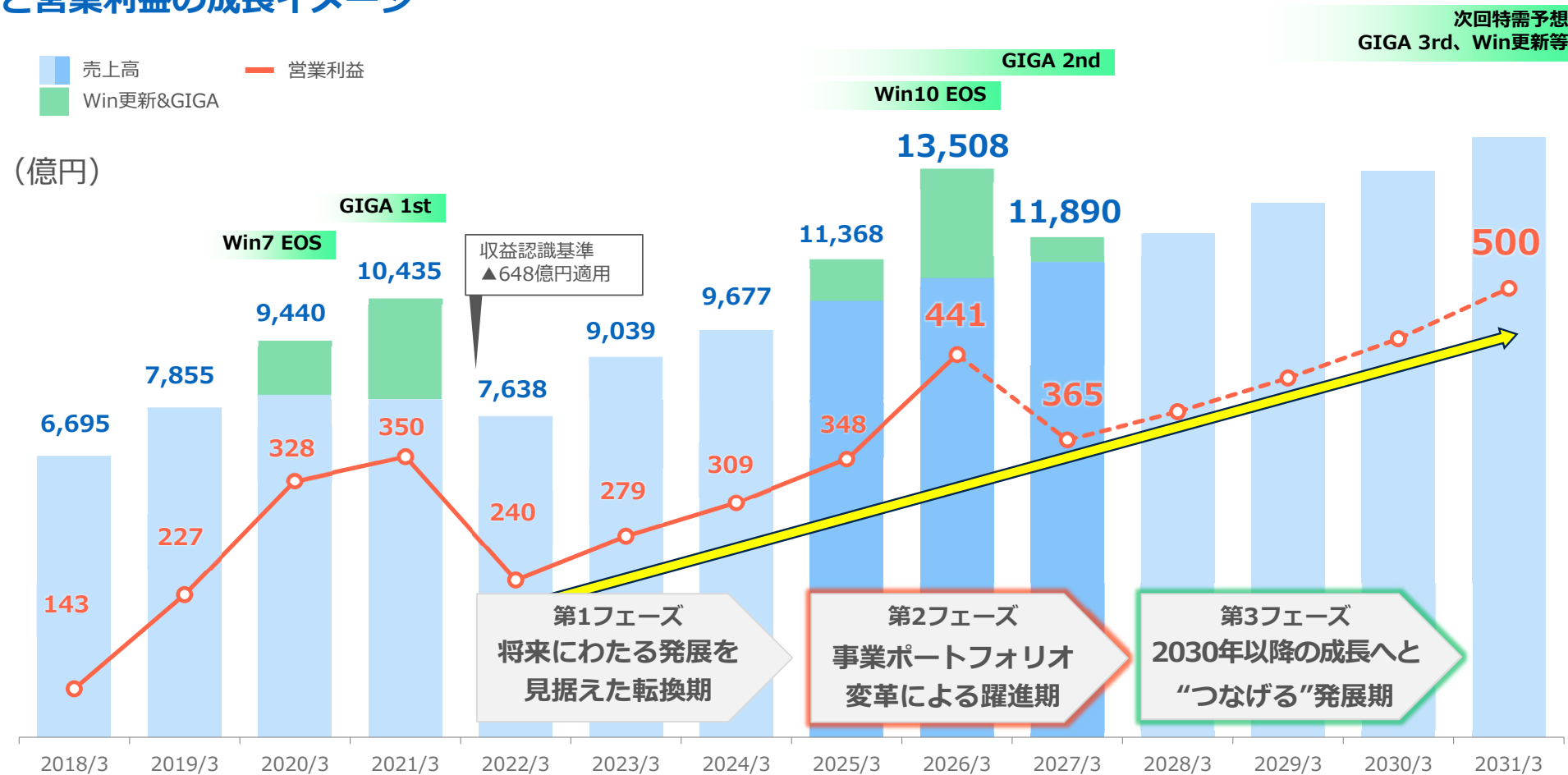
「なくてはならない企業グループ」へ
All-in-One Solution Company



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



新商号について

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はなく、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。

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）



DIS
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

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

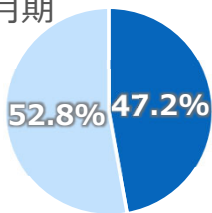
決算説明会・IR面談・SR面談
海外ロードショー

個人投資家向け

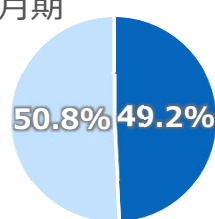
個人投資家向けIRイベント
出展・説明会参加(3回)

面談した株主・機関投資家の概要

■ 2025年3月期



■ 2026年3月期



■ 海外
■ 国内

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

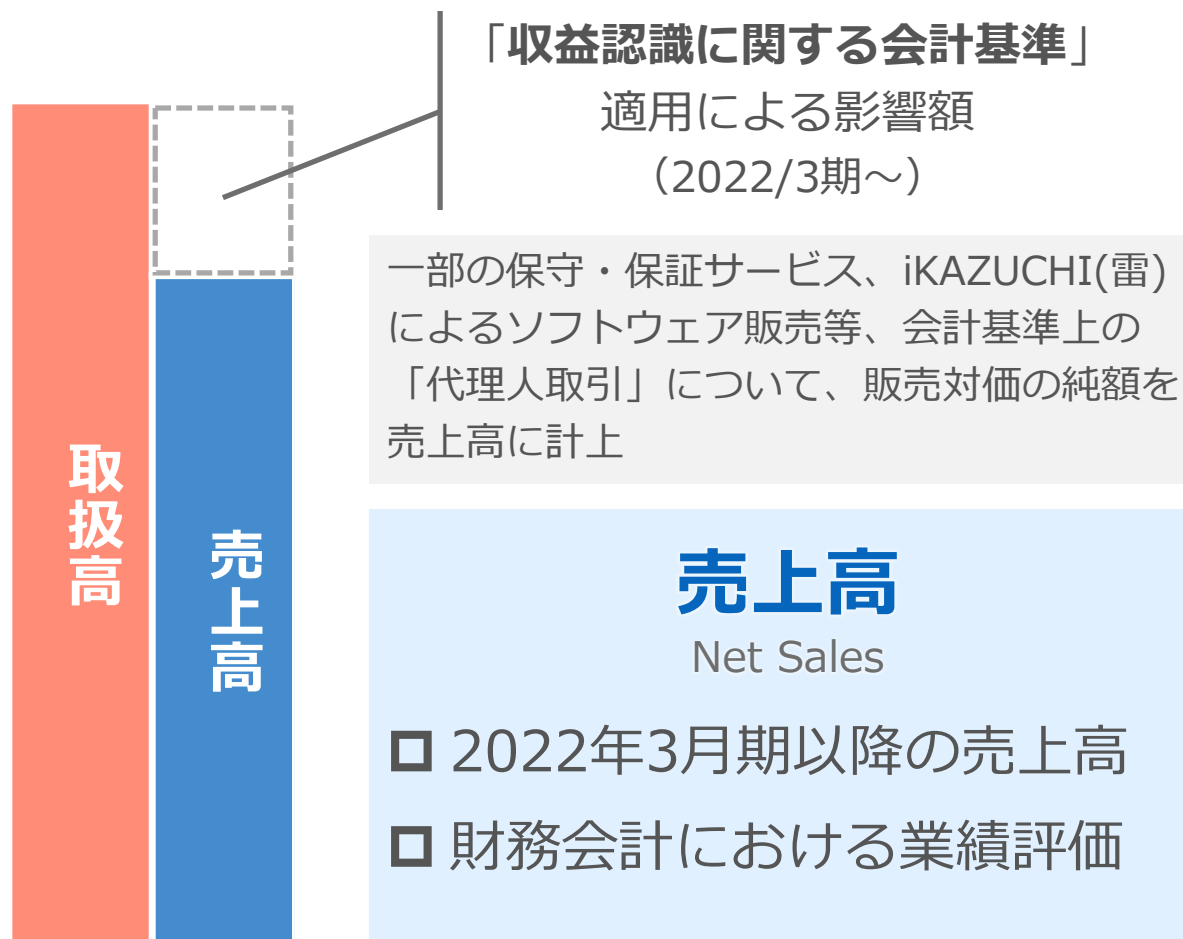
- Windows/GIGA更新の需要動向と当社業績への影響
- iKAZUCHI(雷)における収益性と今後の成長可能性
- AI PC等のAI関連製品・サービスの需要動向
- メモリ価格高騰を受けたPC値上げによる業績への影響
- 2027年3月期以降の業績予想
- 株主還元や資本政策
- 『2030 VISION』達成に向けたM&Aの検討状況
- BCC(株)との資本業務提携の背景

(補足) ITインフラ流通事業の「取扱高」について

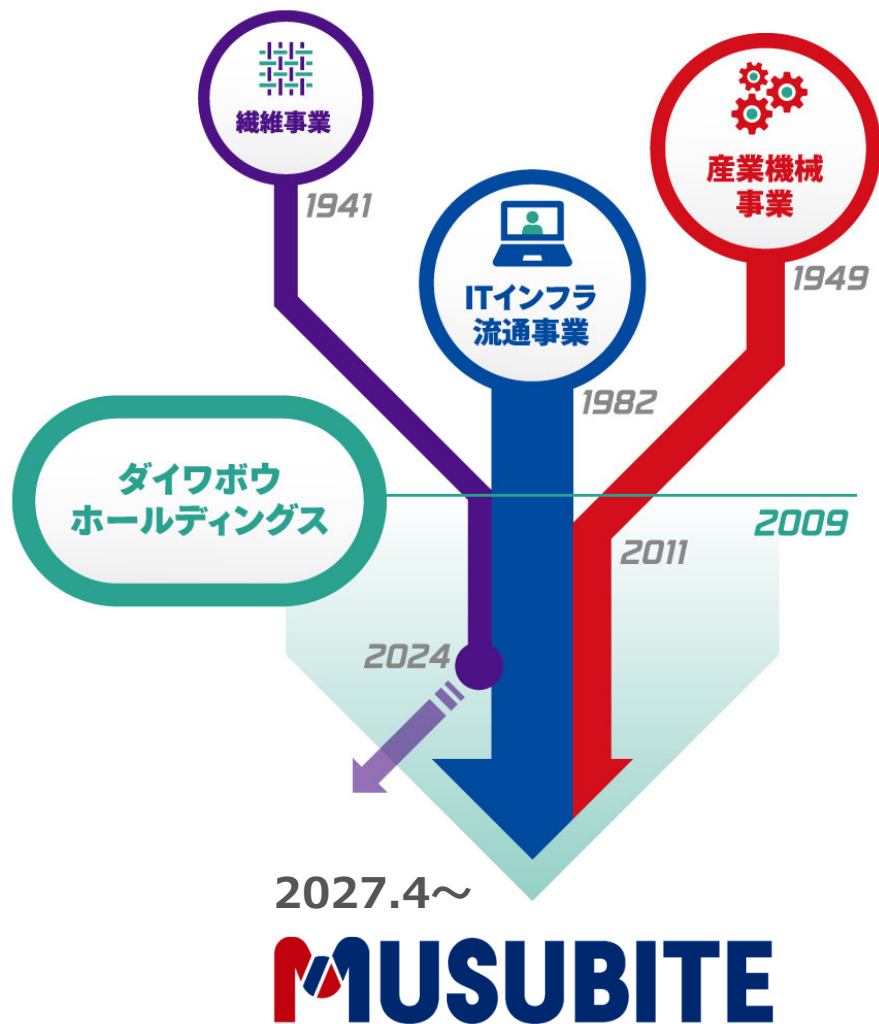
取扱高

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



グループの沿革

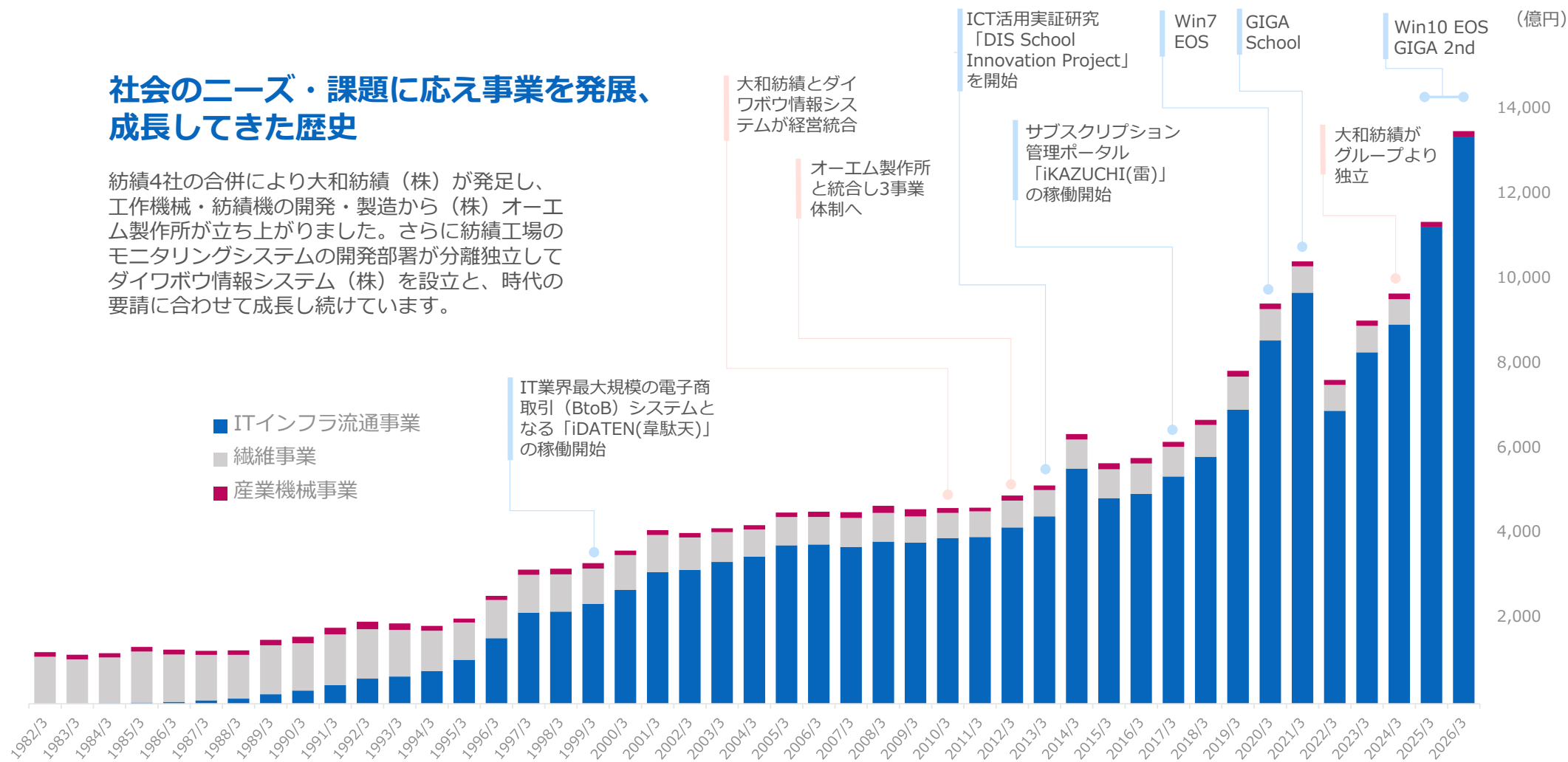


- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が穴道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009. 4 大和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

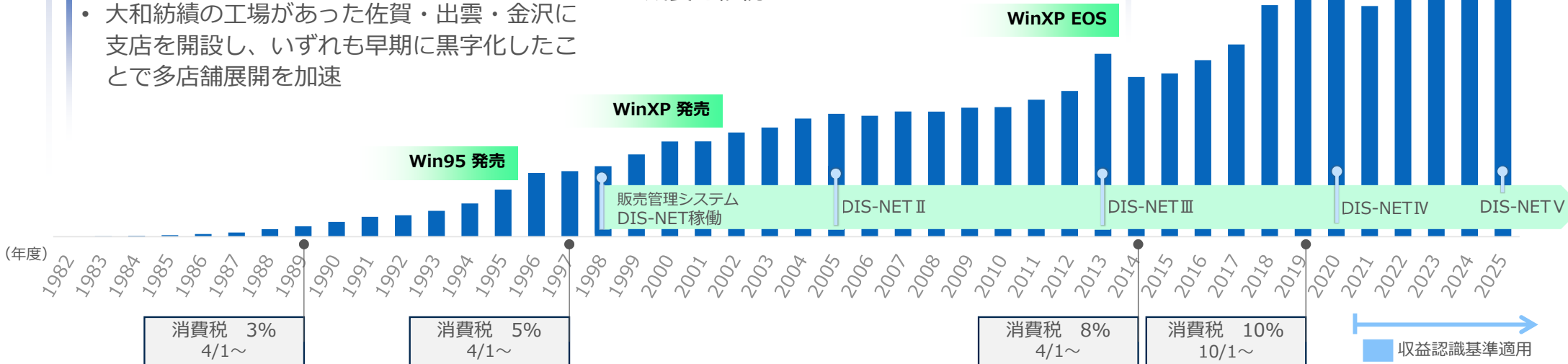
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

2020~ GIGAスクール構想

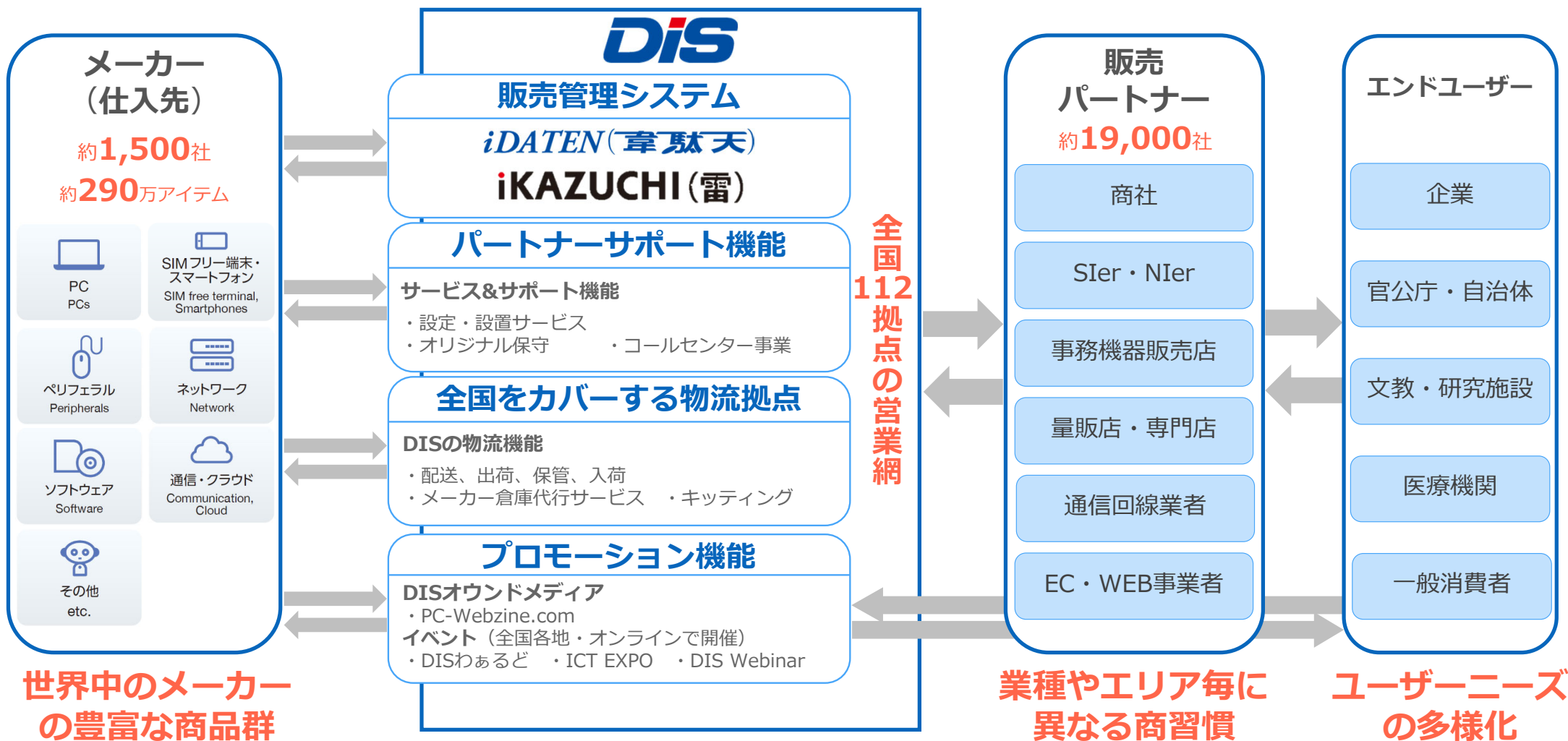
- 小中学校で1人1台に端末を整備し、高速大容量の通信ネットワークを構築する等、学校のICT環境を整備する文部科学省による取り組み

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

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

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㎡

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

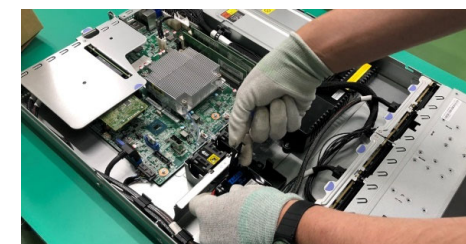
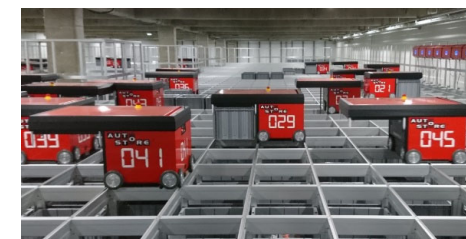
キittingセンター併設

→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

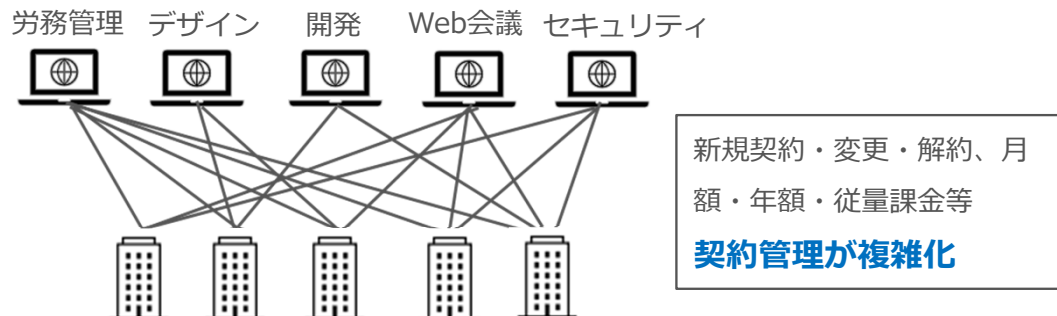
→入出荷情報の共有・車両平準化



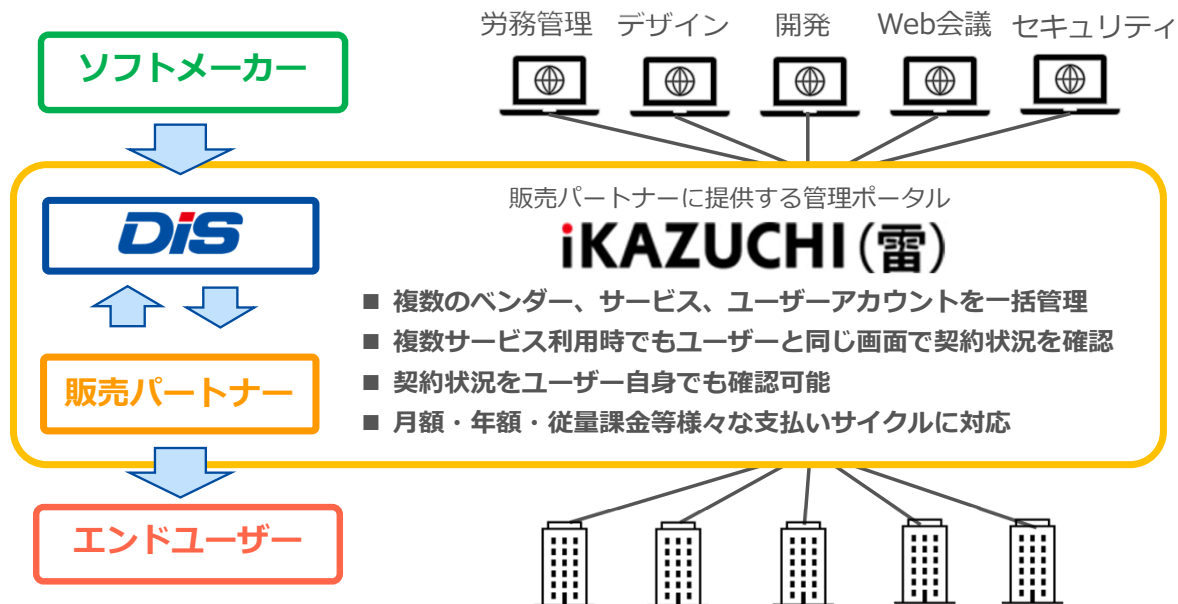
東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

iKAZUCHI (雷) によるサブスク管理

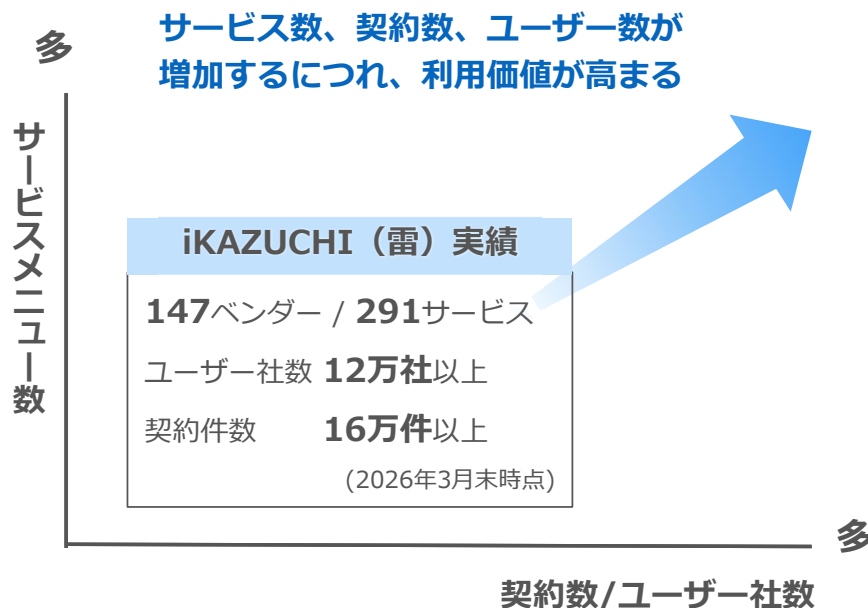
複数サービスを直接利用している状態



iKAZUCHI (雷) とはサブスク管理プラットフォーム



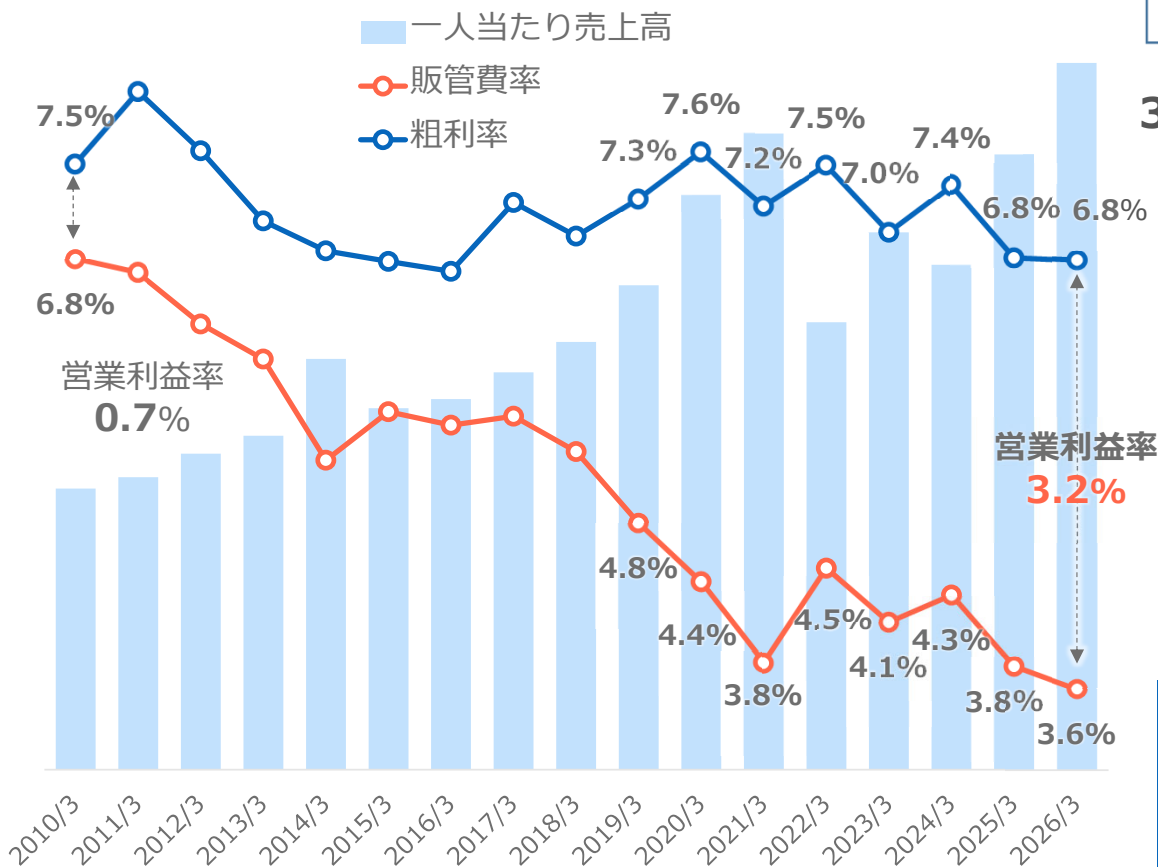
iKAZUCHI (雷) がもたらすネットワーク効果



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

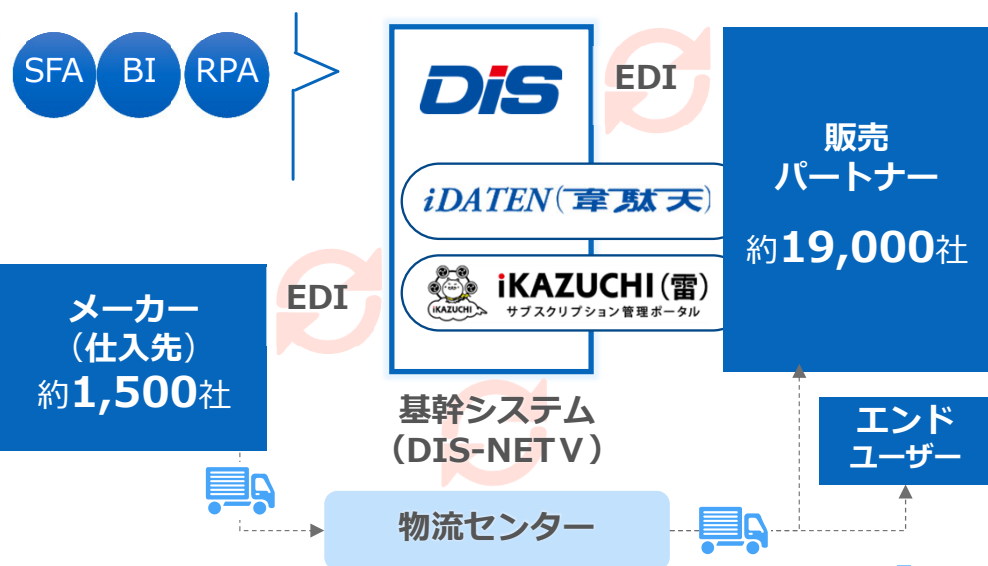


※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

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

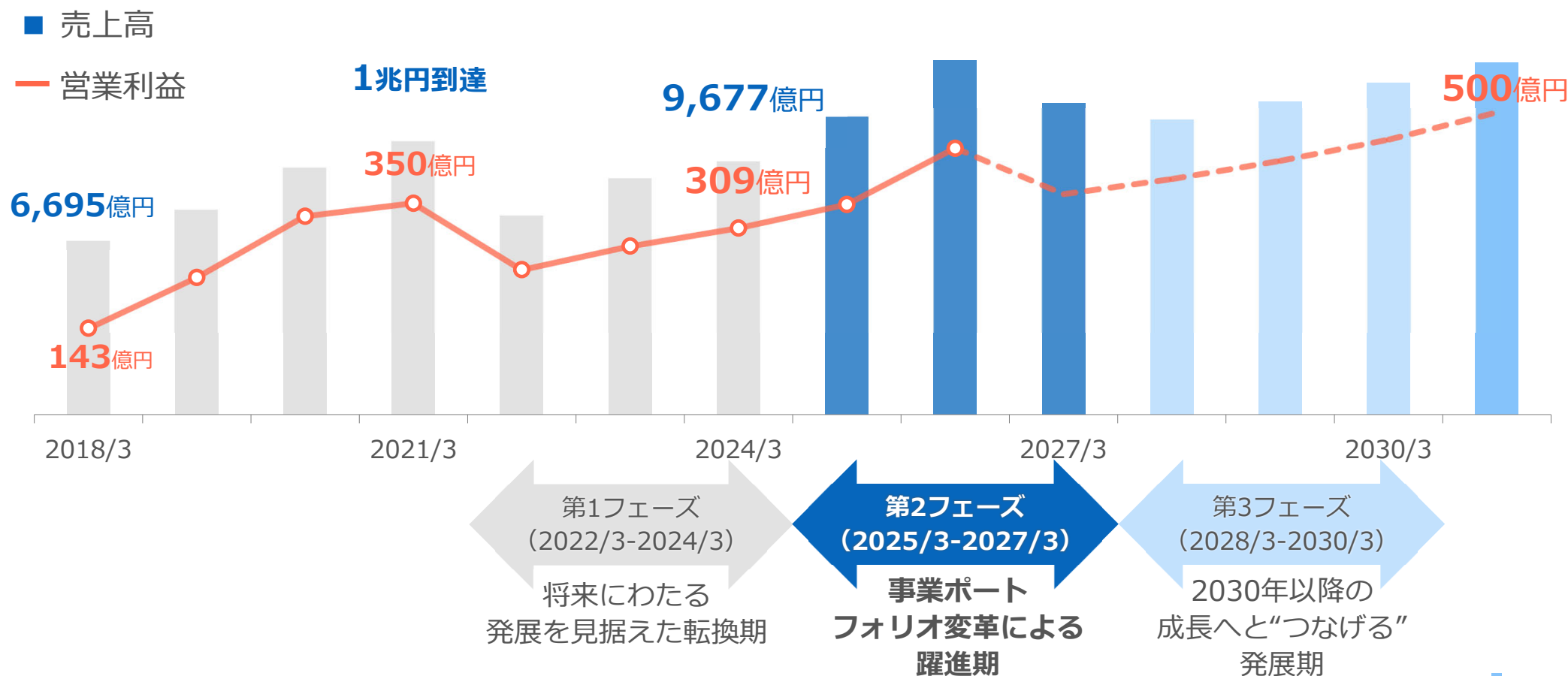
自動機械



- 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



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

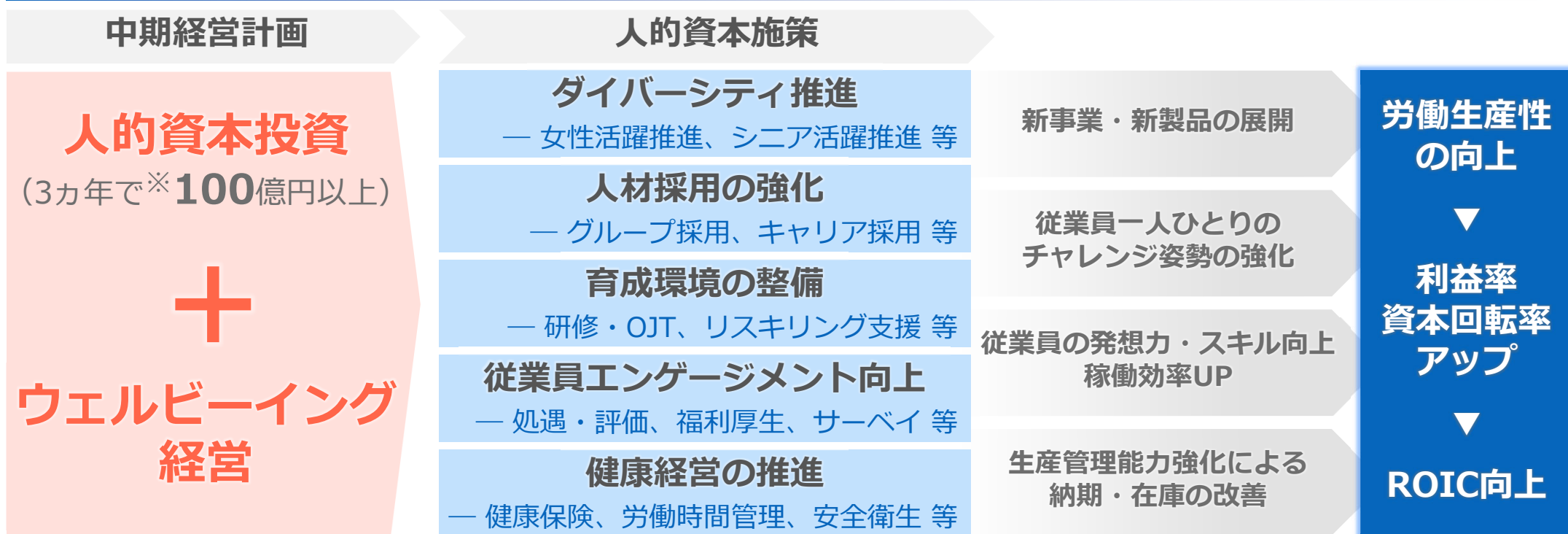
- 売上高、利益における過去最高業績の更新
- 会社、組織、事業、個人それぞれのフィールドでベストパフォーマンスを目指す

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



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

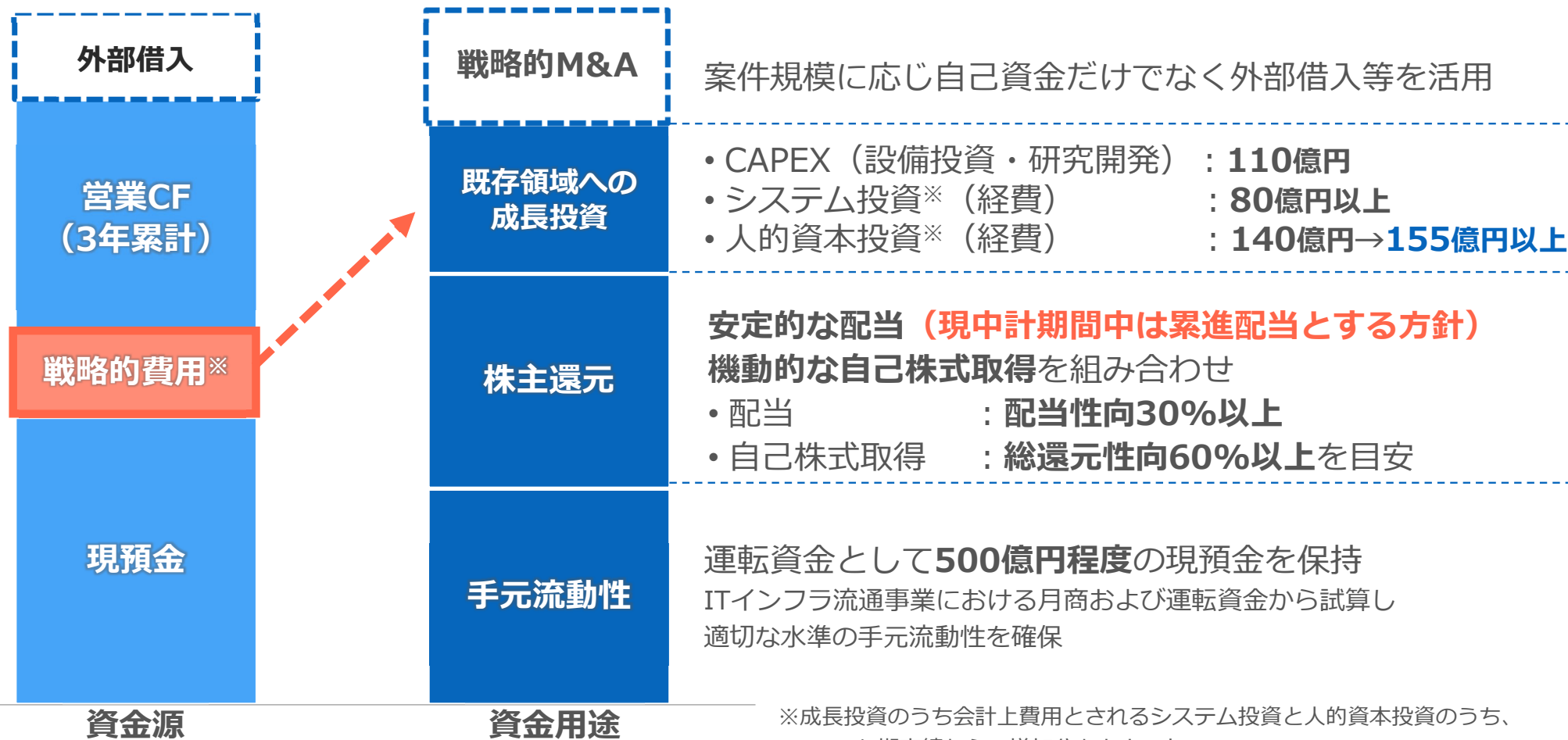
資本効率を低下させないか

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

キャピタルアロケーション方針（2025/3期～2027/3期）

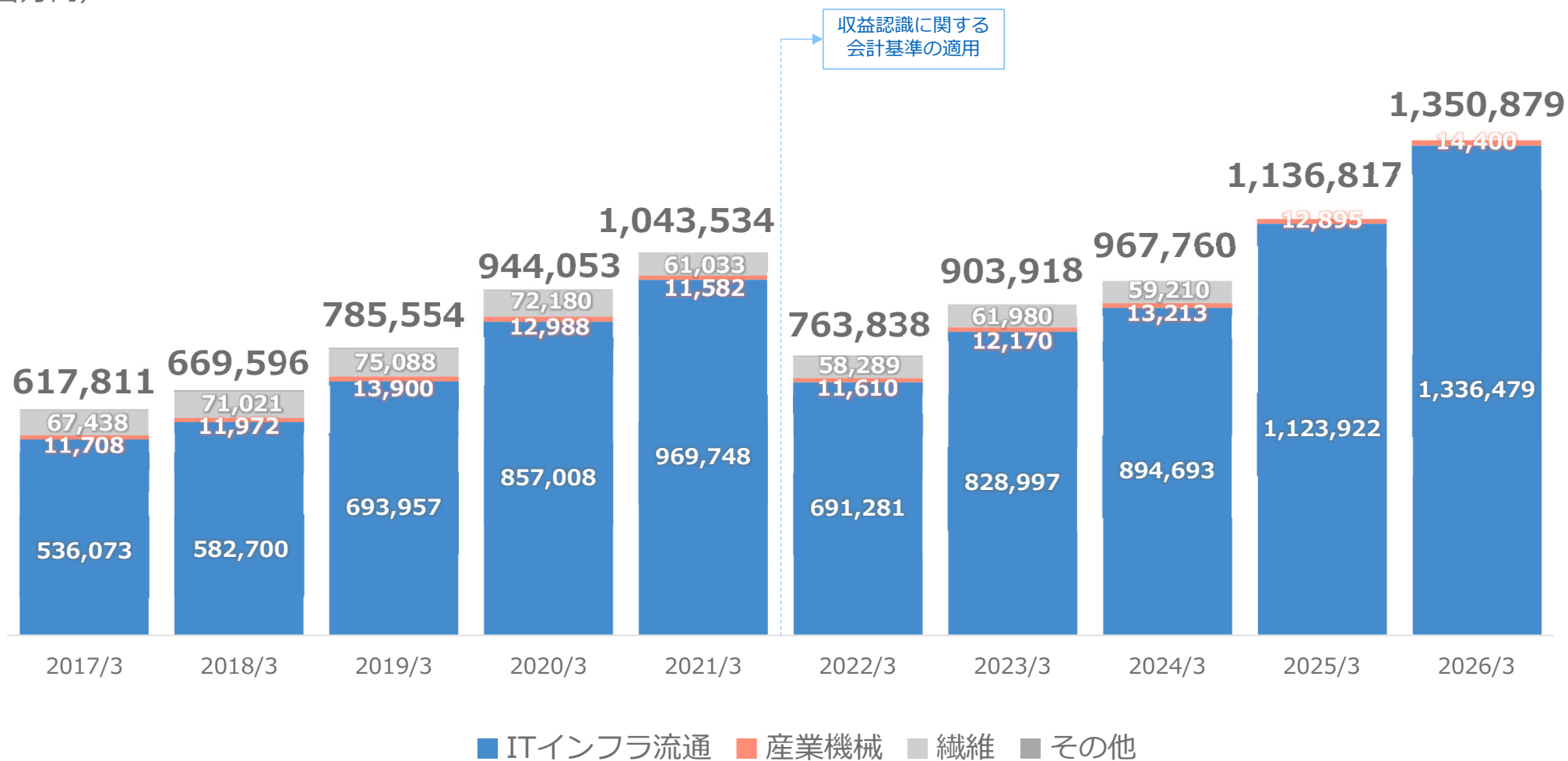
3カ年累計でのキャピタルアロケーションイメージ



※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

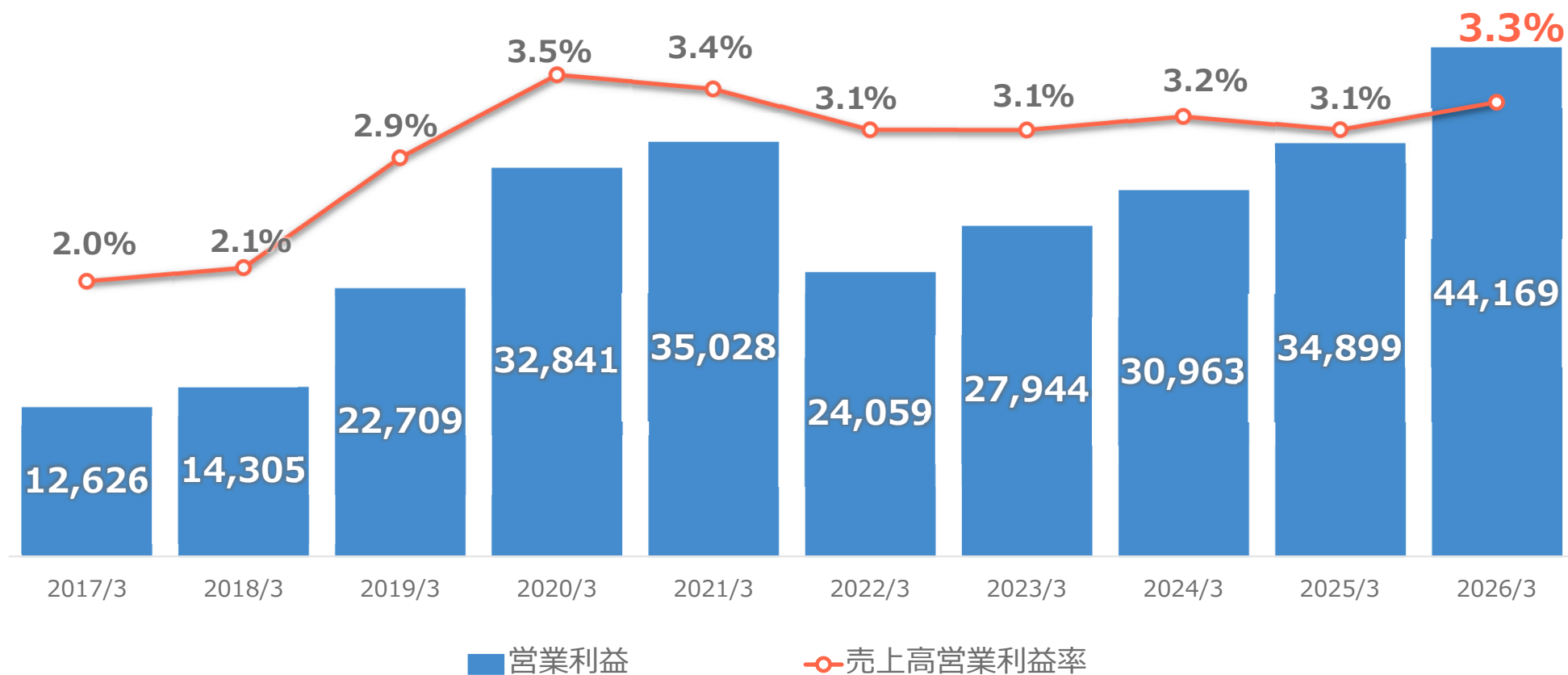
連結売上高

(百万円)



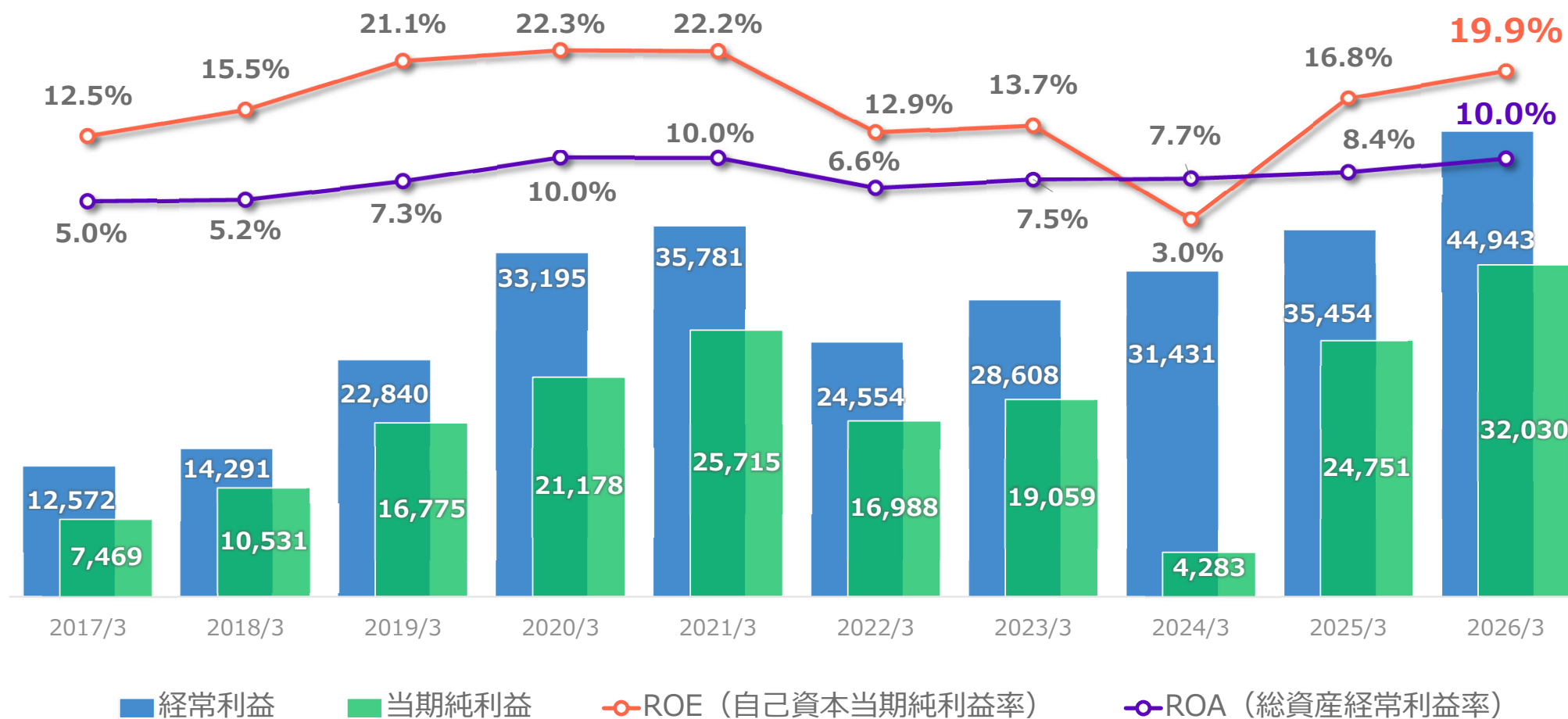
連結営業利益

(百万円)



連結經常利益・連結当期純利益

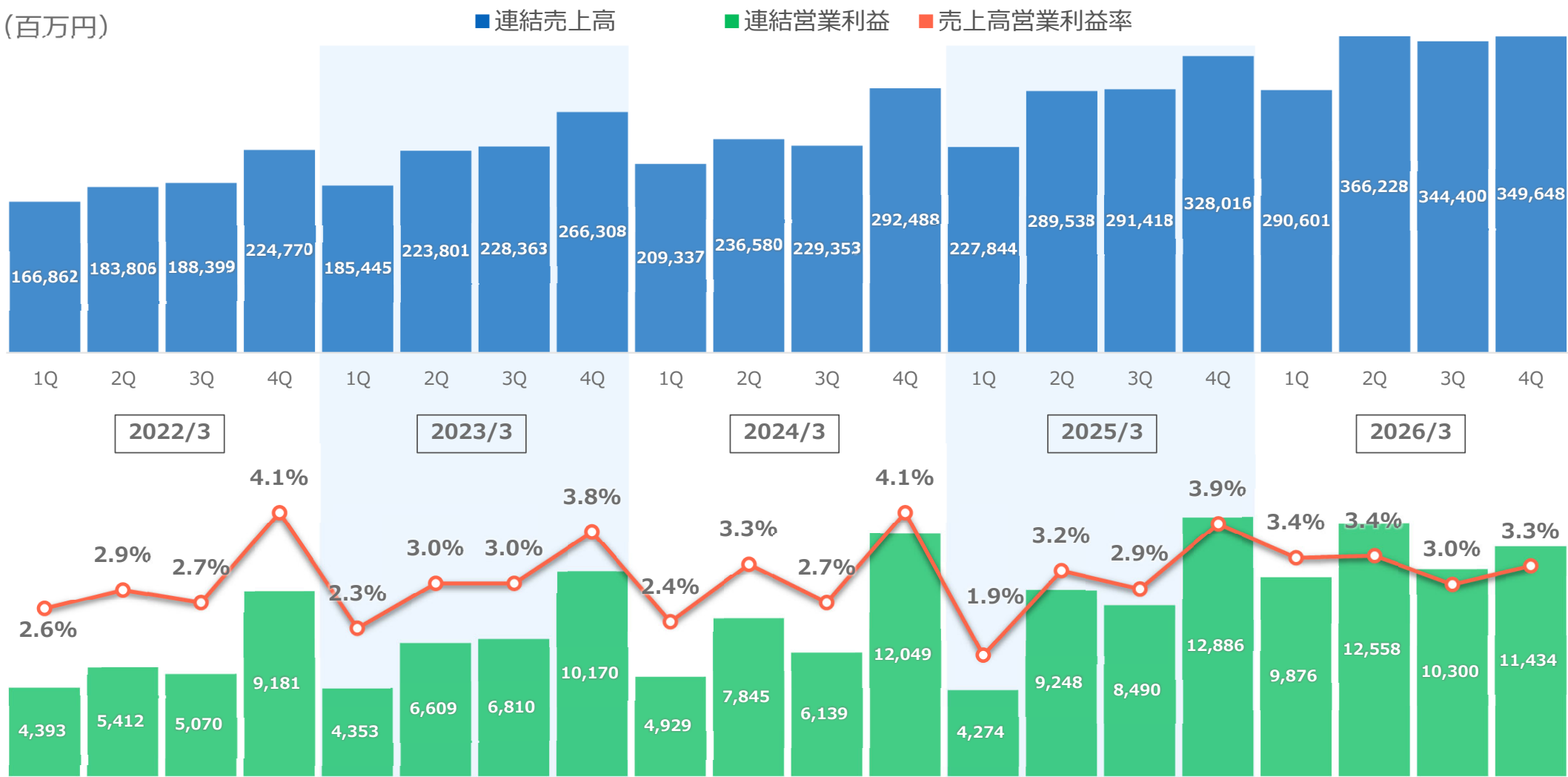
(百万円)



連結四半期別業績 推移



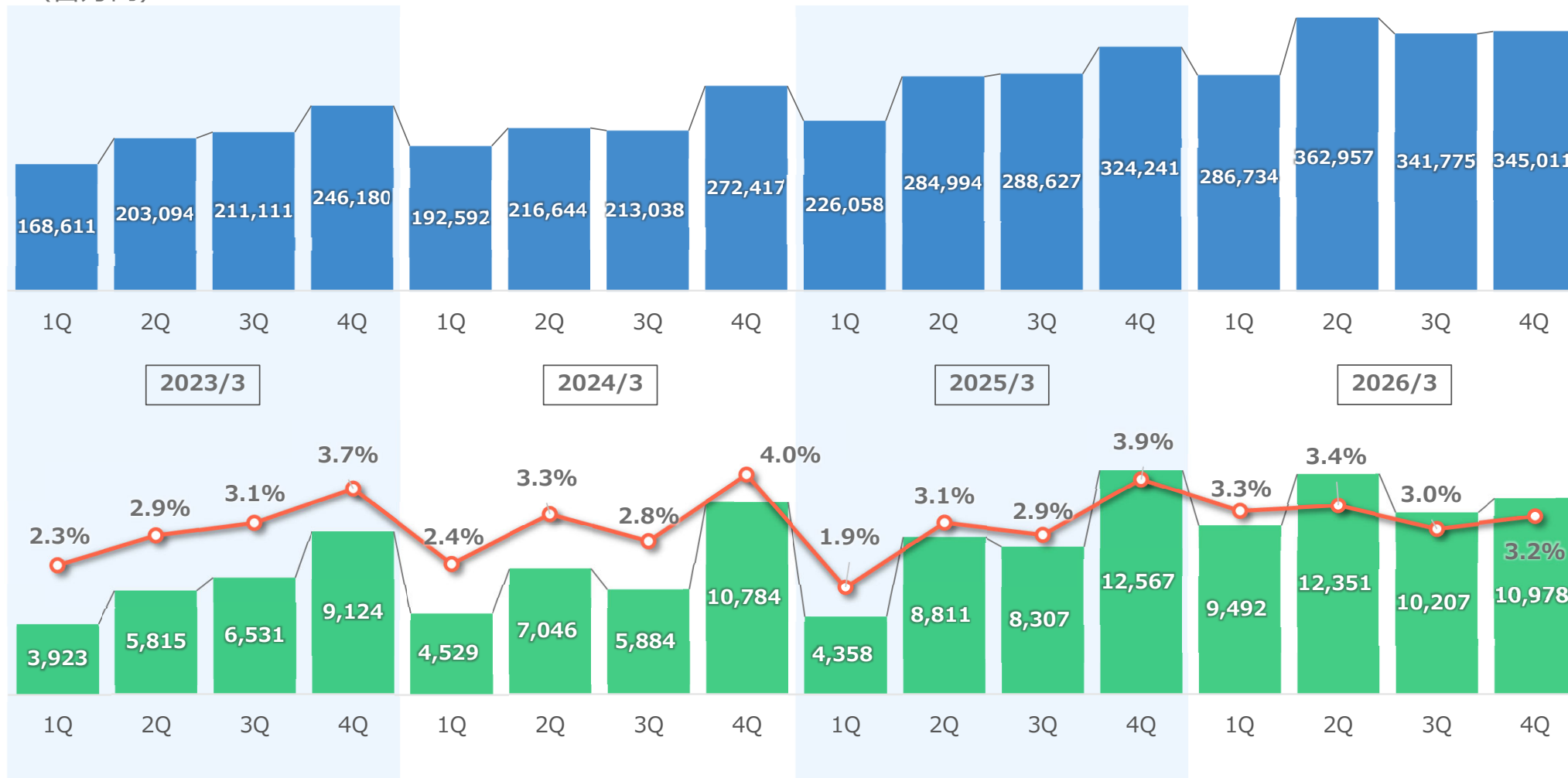
(百万円)



ITインフラ流通事業 四半期別 業績比較

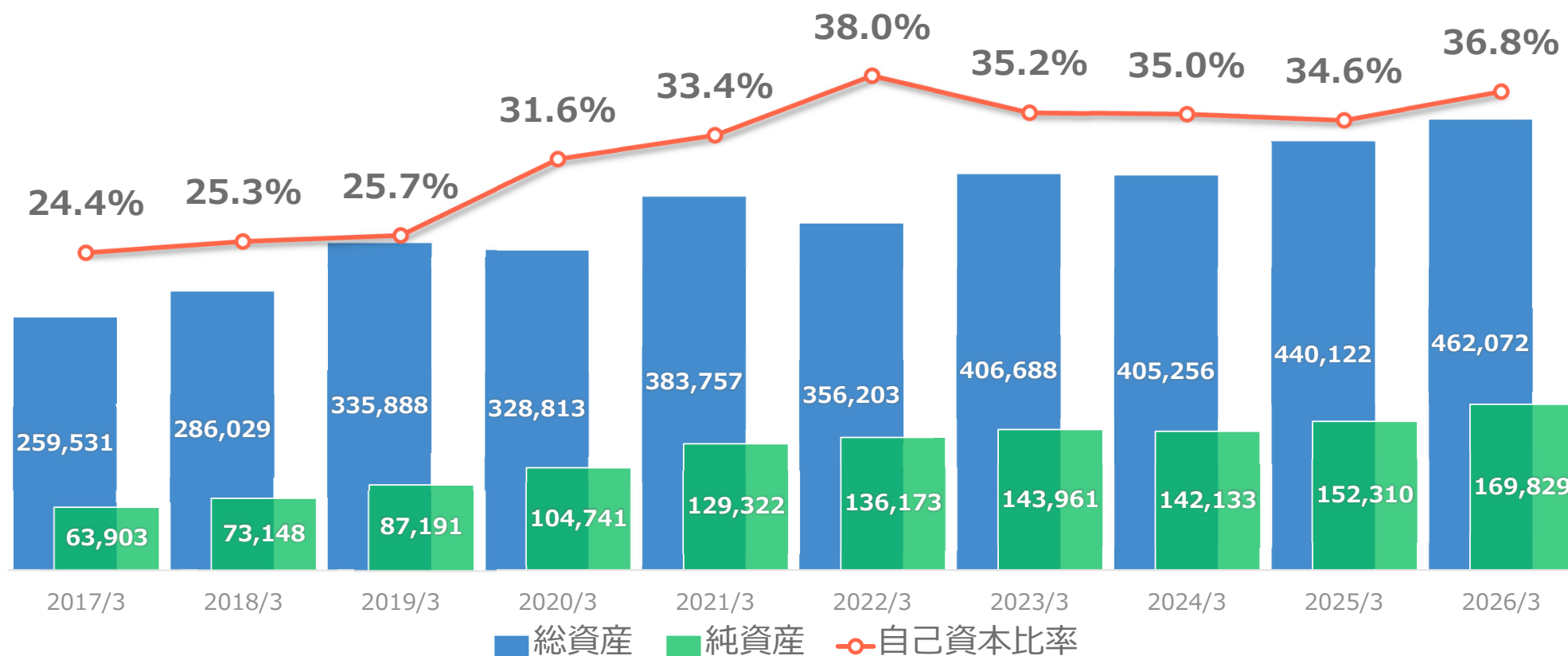
(百万円)

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



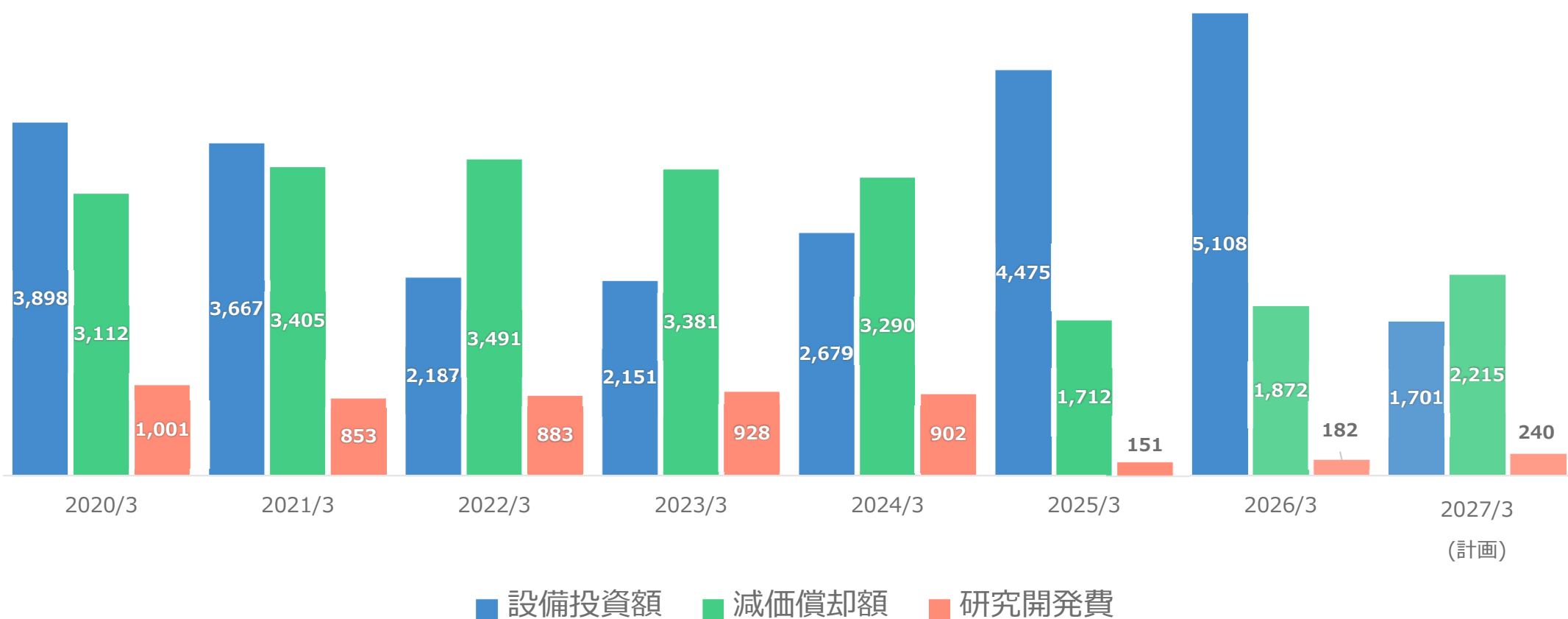
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



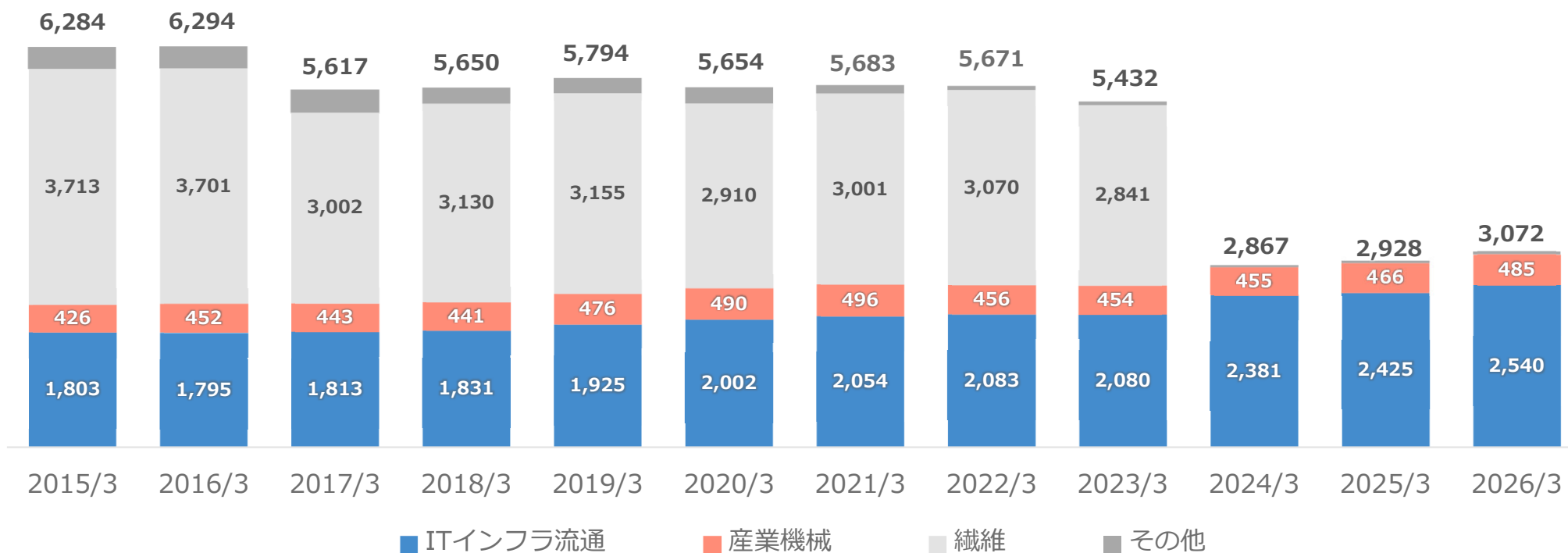
設備投資額・減価償却額・研究開発費

(百万円)



セグメント別 従業員数

(人)

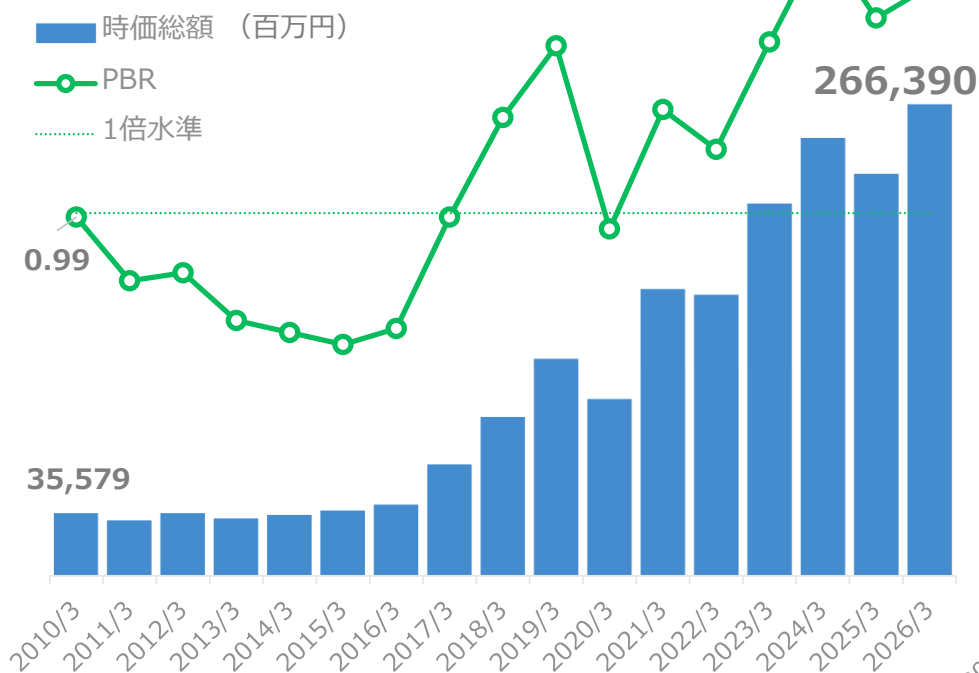


※各事業年度の最終日（3月31日）時点の人員数となります

株価推移

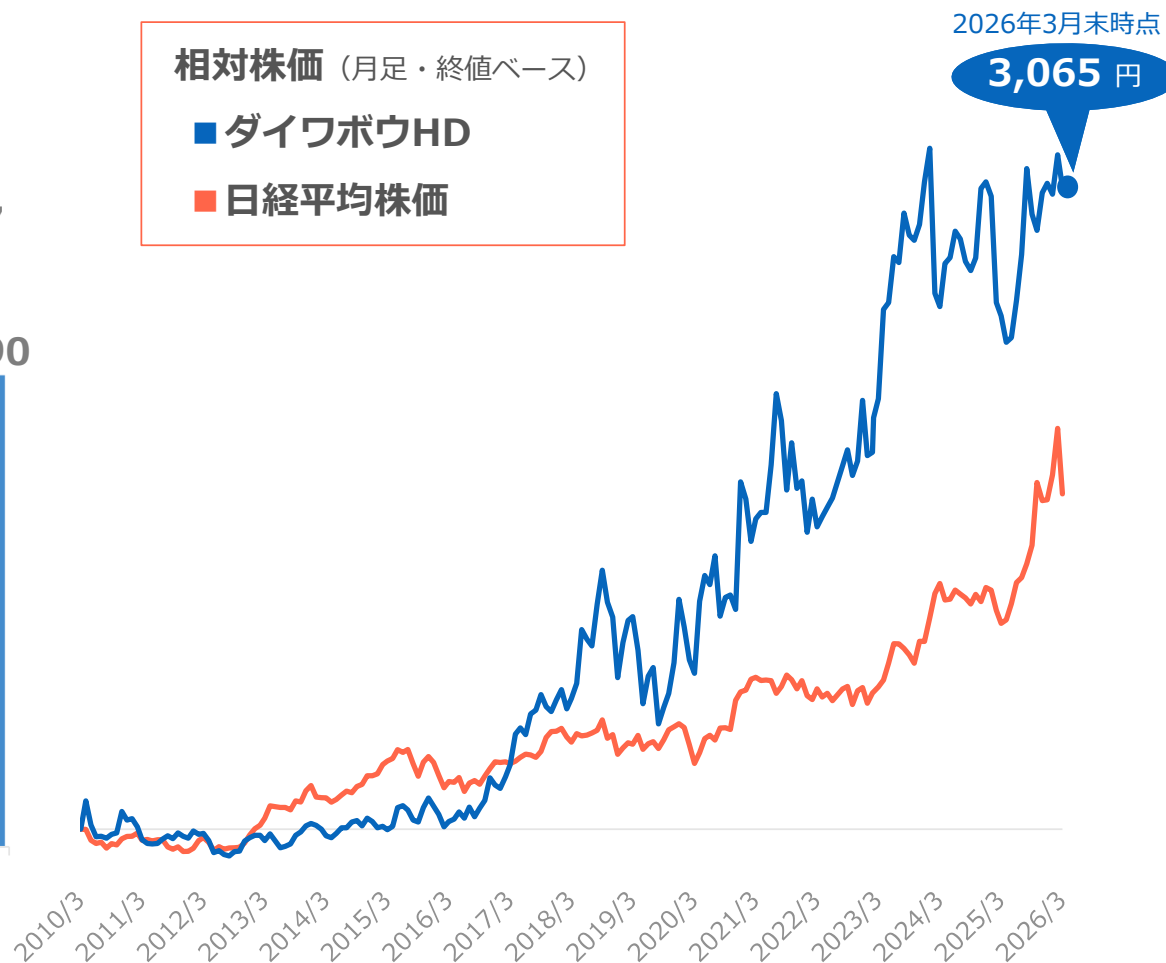


PBR 1.57倍
PER 8.46倍
TSR 208.4% ※直近5年間
時価総額 266,390百万円 ※2026/3終値ベース



相対株価 (月足・終値ベース)

- ダイワボウHD
- 日経平均株価



※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 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	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 [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]  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



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。