

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月14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. 2025年3月期決算 _P 2

2. 2026年3月期 通期業績見通し _P19

3. 株主還元 _P27

4. 中期経営計画の進捗状況（2025/3～2027/3） _P29

5. 中長期ビジョン『2030 VISION』 _P34

【参考資料】 _P38

- ▶ 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

| 2025年3月期決算

2025年3月期（2024年4月1日～2025年3月31日）

Windows更新需要に伴う力強いIT投資需要を
着実に捉えて過去最高売上高を達成

ITインフラ 流通事業

- PC販売では、大企業を中心に拡大したWindows10サポート終了に伴う更新需要を着実に獲得
- iKAZUCHI(雷) のサービス拡充によってエンドユーザー数を伸ばし、高成長を維持
- 文教向けは校務PC案件により前期比で大幅に実績拡大

産業機械事業

- 工作機械部門を中心に受注は回復傾向だが、前年の受注減少が影響し減収減益
- 2025年2月27日公表のランサムウェア被害による当期業績への影響は軽微だが、2026年3月期にかけても影響がある見込み

株主還元

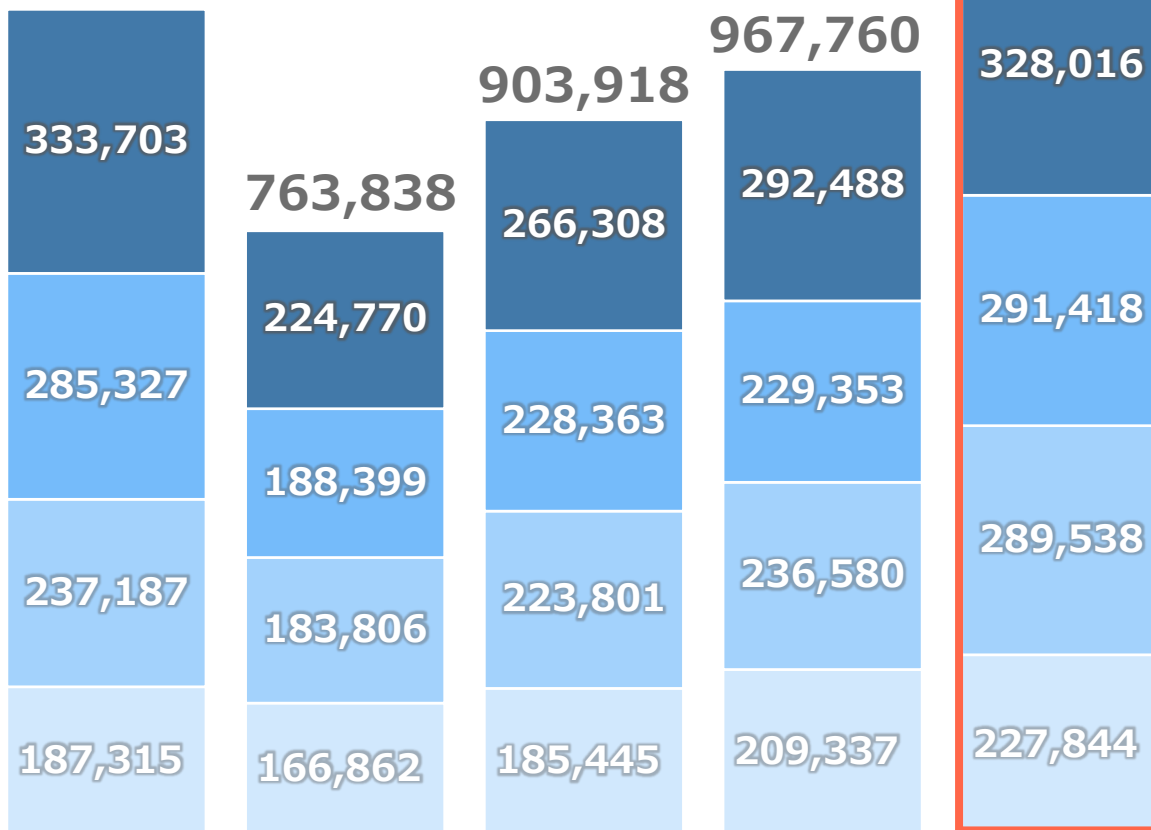
- 配当金は26円増配の90円で配当性向33.2%を予定
- 自己株式取得は2024年12月までに約100億円の取得を完了し、総還元性向73.3%を予定

2025年3月期 売上高

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

1,136,817

1,043,534



売上高 **1兆1,368**億円

前期比 + **17.5%**

過去最高の売上高を更新

(百万円)

2021/3

2022/3

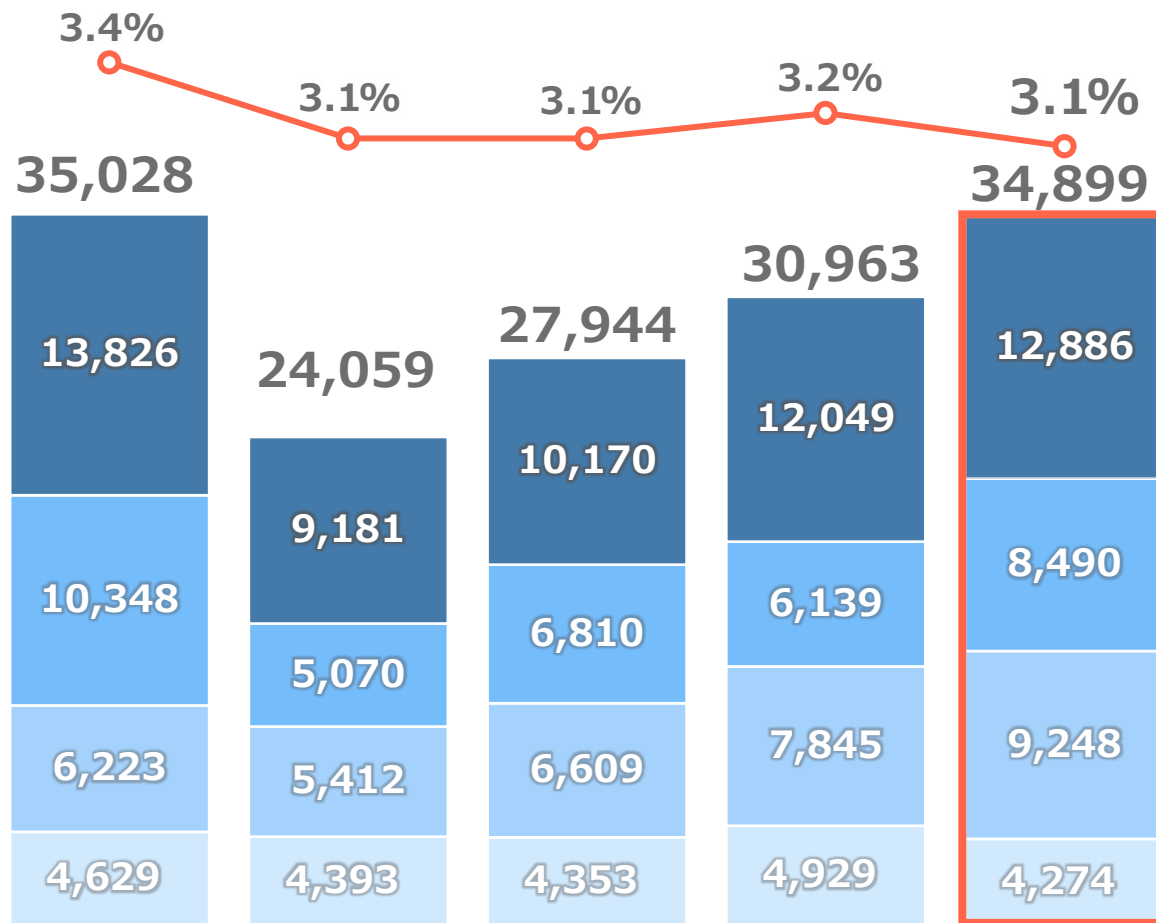
2023/3

2024/3

2025/3

2025年3月期 営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 売上高営業利益率



営業利益 **348**億円

前期比 + **12.7**%

営業利益率 **3.1**%

過去 2 番目の水準

(百万円) 2021/3 2022/3 2023/3 2024/3 2025/3

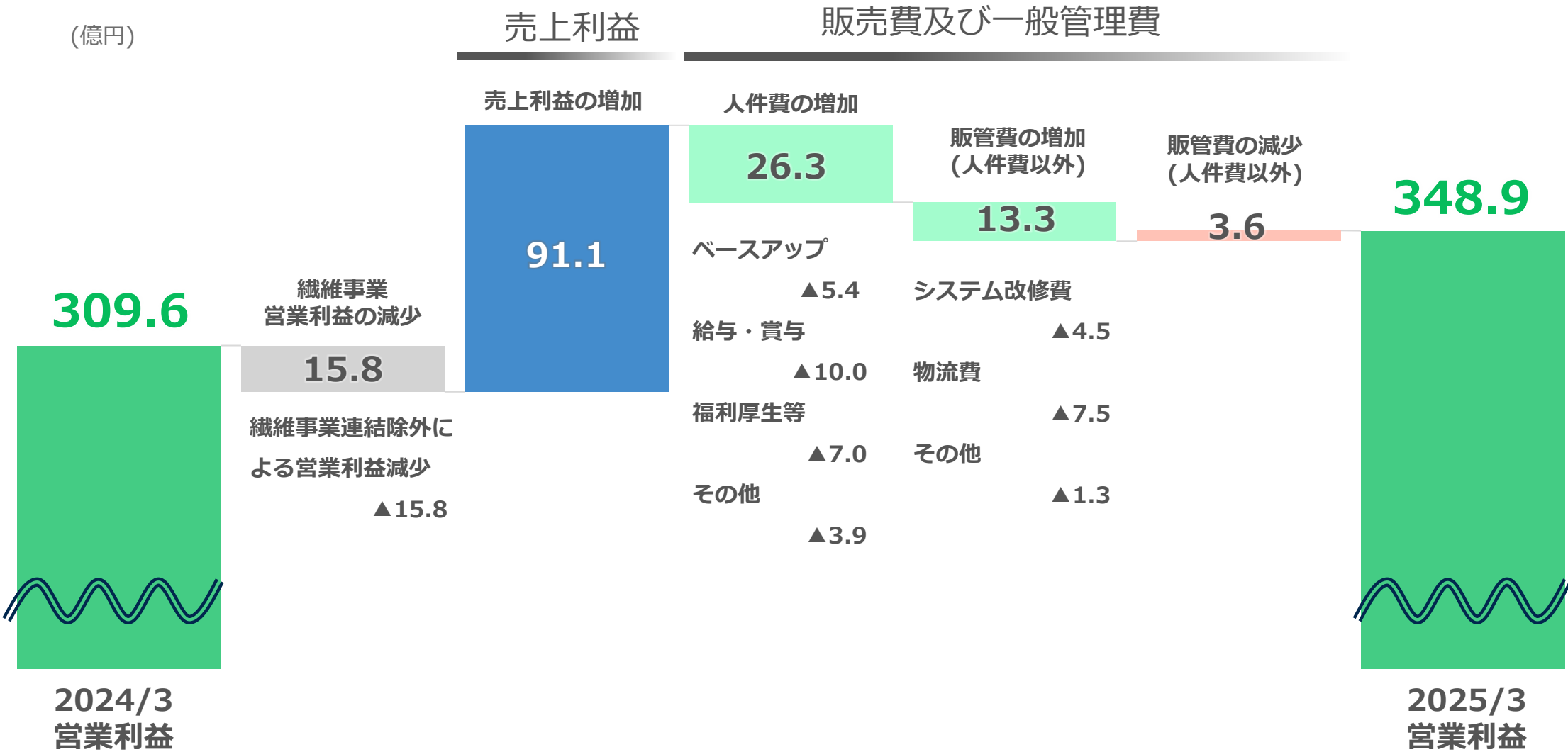
2025年3月期 連結経営成績

(百万円)	2024/3	2025/3	増減	前期比	業績予想 (2/7修正)	予想比	期初計画	計画比
売上高	967,760	1,136,817	+169,057	+17.5%	1,142,500	△0.5%	975,000	+16.6%
営業利益	30,963	34,899	+3,935	+12.7%	34,500	+1.2%	31,100	+12.2%
経常利益	31,431	35,454	+4,022	+12.8%	34,900	+1.6%	31,500	+12.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,283	24,751	+20,468	+477.9%	23,900	+3.6%	21,800	+13.5%
1株当たり 当期純利益 (円) (EPS)	45.82	271.37	+225.55	+492.2%	260.71	+4.1%	233.24	+16.3%

	2024/3	2025/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	3.0%	16.8%
総資産経常利益率 (ROA)	7.7%	8.4%
売上高営業利益率	3.2%	3.1%

※前期は大和紡績の業績および株式譲渡に伴う減損損失を含みます

営業利益 推移（実績）



2025年3月期 連結財政状態・キャッシュフロー

(百万円)	2024/3	2025/3	増減	主な増減理由
総資産	405,256	440,122	+34,865	売上債権及び在庫の増加
純資産	142,133	152,310	+10,176	剰余金の増加
自己資本比率	35.0%	34.6%	△0.5%	総資産の増加
1株当たり 純資産 (円)	1,518.56	1,693.24	+174.69	

(百万円)	2024/3	2025/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	24,544	5,909
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,946	△2,588
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,856	△17,402
現金及び現金同等物期末残高	69,172	55,221

営業活動によるキャッシュ・フロー	24,544 →	5,909	△18,634	運転資本の増加 (Win更新 + GIGA受注分の在庫増加)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,856 →	△17,402	△14,545	自己株式の取得

2025年3月期 セグメント別業績

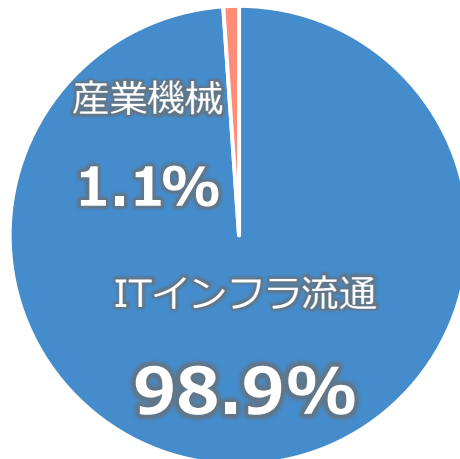
(百万円)		2024/3	2025/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	894,693	1,123,922	+ 229,228	+ 25.6%
	産業機械	13,213	12,895	△318	△2.4%
	繊維	59,210	—	△59,210	—
	その他	642	—	△642	—
	合計	967,760	1,136,817	+ 169,057	+ 17.5%
営業利益	ITインフラ流通	28,244	34,045	+ 5,800	+ 20.5%
	産業機械	1,032	852	△180	△17.4%
	繊維	1,580	—	△1,580	—
	その他	63	—	△63	—
	(調整額)	42	1	△41	△95.7%
	合計	30,963	34,899	+ 3,935	+ 12.7%

セグメント構成割合

売上高構成割合

	2024/3	2025/3
ITインフラ流通	92.4%	98.9%
産業機械	1.4%	1.1%
繊維	6.1%	—

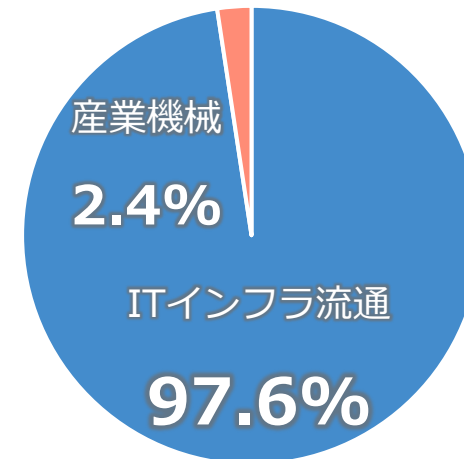
売上高 **1兆1,368**億円



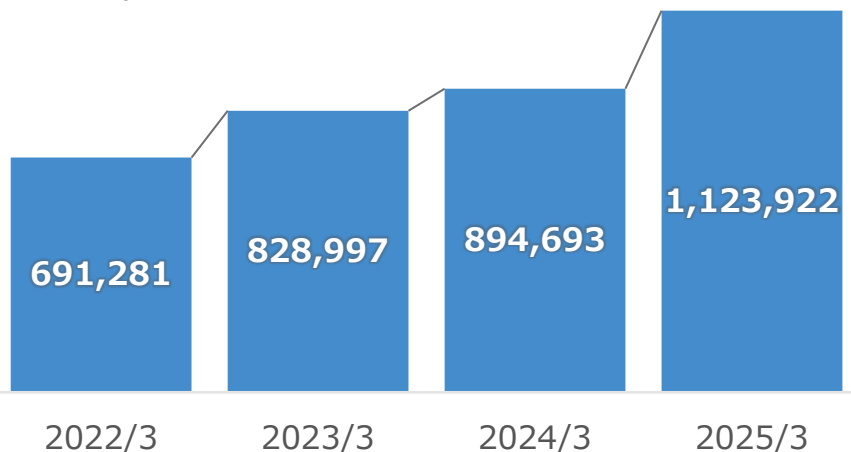
営業利益構成割合

	2024/3	2025/3
ITインフラ流通	91.2%	97.6%
産業機械	3.3%	2.4%
繊維	5.1%	—

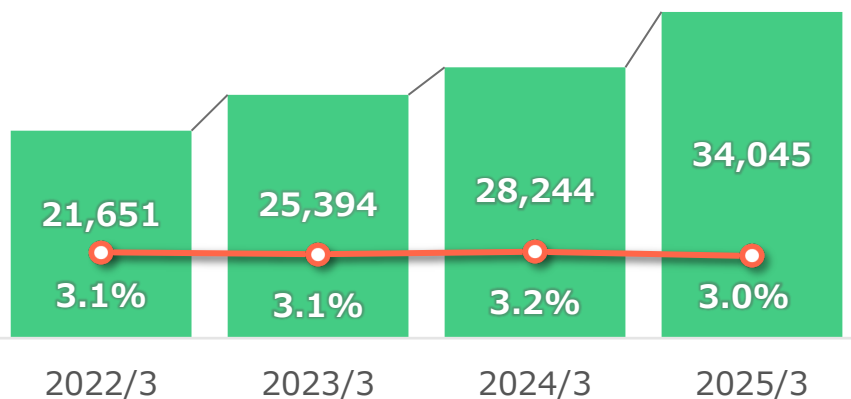
営業利益 **348**億円



(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



取扱高 ※旧基準売上高

1,207,361百万円 (前期比+**25.6%**)

売上高

1,123,922百万円 (前期比+**25.6%**)

営業利益

34,045百万円 (前期比+**20.5%**)

PC出荷台数

389.4万台 (前期比+**29.2%**)

サーバー出荷台数

6.2万台 (前期比+**6.2%**)

iKAZUCHI(雷)取扱高

40,541百万円 (前期比+**42.2%**)

事業概況

コーポレート 向け市場

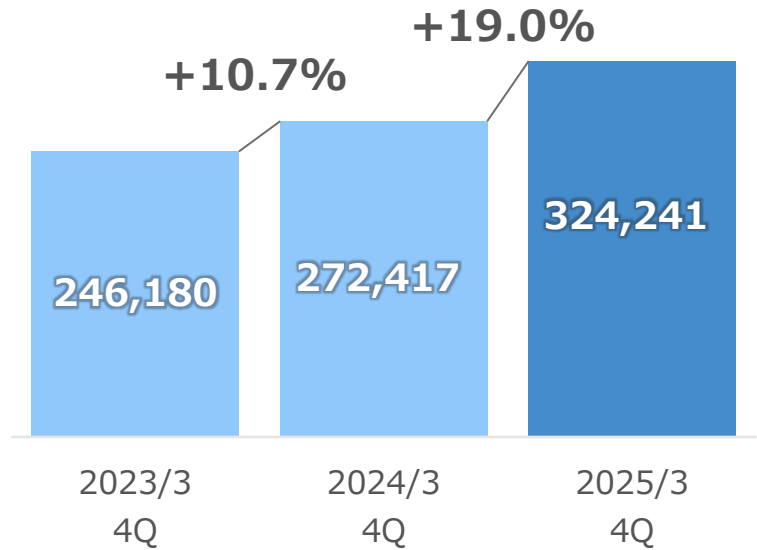
- 企業向けは、大企業を中心としたWindows10サポート終了に伴うPC更新需要が好調。ITインフラ案件の販売体制を強化したことにより、データセンターなどでサーバーやネットワークの実績が伸長
- 官公庁向けは、大型のIT整備案件を複数獲得
- 文教向けは、校務PCとGIGAスクール第2期の先行調達案件を獲得。本格化する調達状況について各方面からの情報収集を継続中

コンシューマ 向け市場

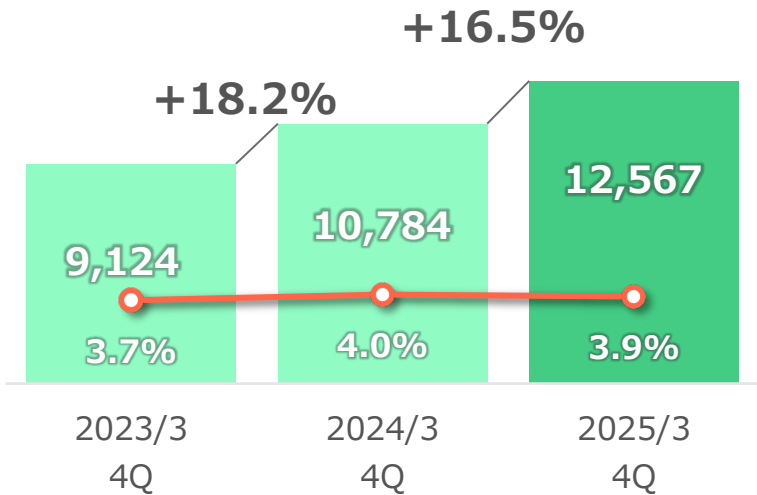
- メーカー各社と協働して量販店向け店舗支援体制を強化したことでコンシューマ部門全体で前年売上高を上回る

ITインフラ流通事業 前年同四半期（4Q）比較

(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



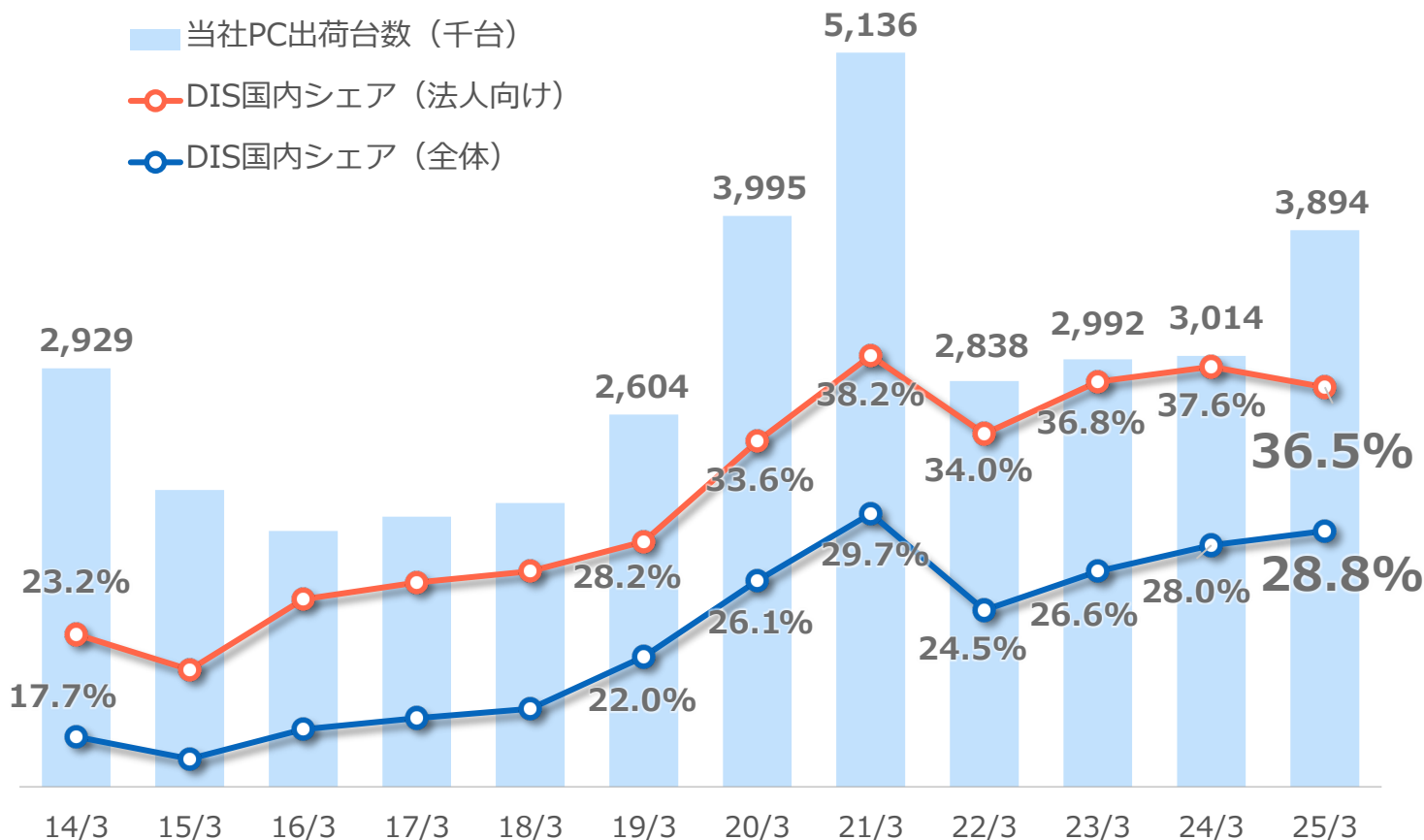
前年度4Qとの業績差異について

- PC出荷台数 +26.4% (119.7万台)
前年も好調に推移(+16.7%)したが、更にWindows更新に向けた需要の高まりを見せ大きく増加
- iKAZUCHI (雷) 取扱高 +47.3%
4Qにはエンドユーザー数10万社を超え、契約サービス数とともに着実に成長
- 業種別では、情報通信業、サービス業、製造業が好調に推移し大幅増加
- 今期の利益率は、3Qまでの複数大型案件の影響により例年よりも低い利益率で推移したが、4Qは中小型の案件を多数獲得したことにより昨年の水準に迫る

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



※MM総研調査結果より算出

(2025/3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)

2025年3月期ハイライト

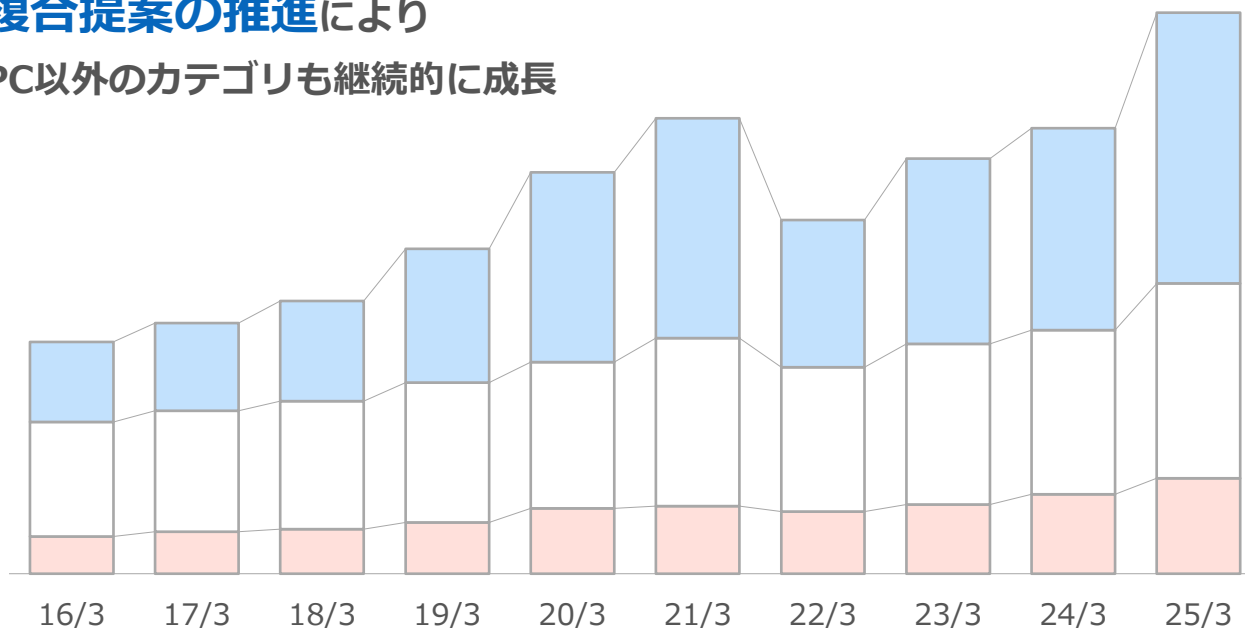
- PC年間出荷台数 **389.4万台(+29.2%)**
 - ・ Windows更新に向け、大企業を中心に需要の高まりを見せ前期比大幅増加
- 国内法人向けシェア **36.5%**
 - ・ 流通在庫量の増加に伴いシェアは僅かに低下と推測も、引き続き高水準を維持
 - ・ 全国拠点の営業体制、流通網、サービスを含めたセット販売などの付加価値によりDISとの協業メリットはメーカーに浸透しており、市場の期待値は高い
- AI PC (NPU搭載)
 - ・ 各社対象モデルが出そろい、4Qから徐々に出荷実績が増加
 - ・ 活用提案を含めた啓蒙活動により、今後の需要増加をメーカー協働で推進

<DISカテゴリ別取扱高推移>

	構成比	前期比
■ PC本体*	48.3%	+34.0%
□ 周辺機器・サービス等	34.7%	+18.6%
■ ソフトウェア	17.0%	+20.4%

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



*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

2025年3月期ハイライト

■ PC本体等 +34.0%

- PC、サーバー、タブレット、スマートフォンすべてのカテゴリで前期比増加

■ 周辺機器・サービス等 +18.6%

- PC出荷増加に伴い、ネットワーク環境構築やPCサプライ品も増加
- ネットワーク(+23.4%)、サービス&サポート(+24.0%)、サプライ等(+40.6%)
- プリンタ関連は横ばいも微増

■ ソフトウェア等 +20.4%

- 主要ベンダーの製品単価は上昇傾向
- iKAZUCHI(雷)取扱高 +42.2%
- IaaS関連サービス(AWS、Azure等)も順調に拡大
- サブスクリプション市場では、iKAZUCHI(雷)の取り扱いサービス内容を拡充し、エンドユーザー数、契約サービス件数ともに着実に成長

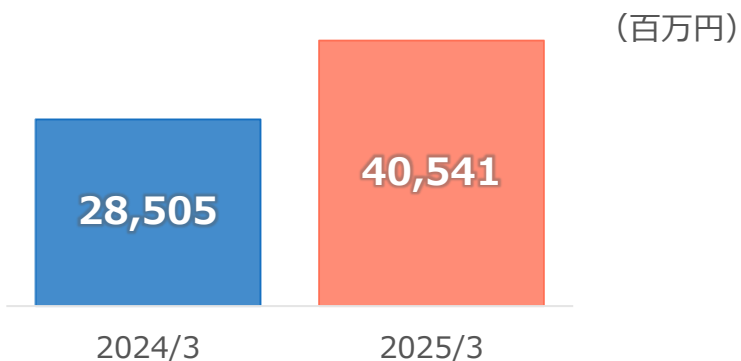
iKAZUCHI（雷） 経由の取扱高

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）

2025/3 前期比 **+42.2%**

取扱高目標400億円 **突破**



対応ベンダー・サービス数

130ベンダー	▶	137ベンダー
243サービス (2024/3)		258サービス (2025/3)

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

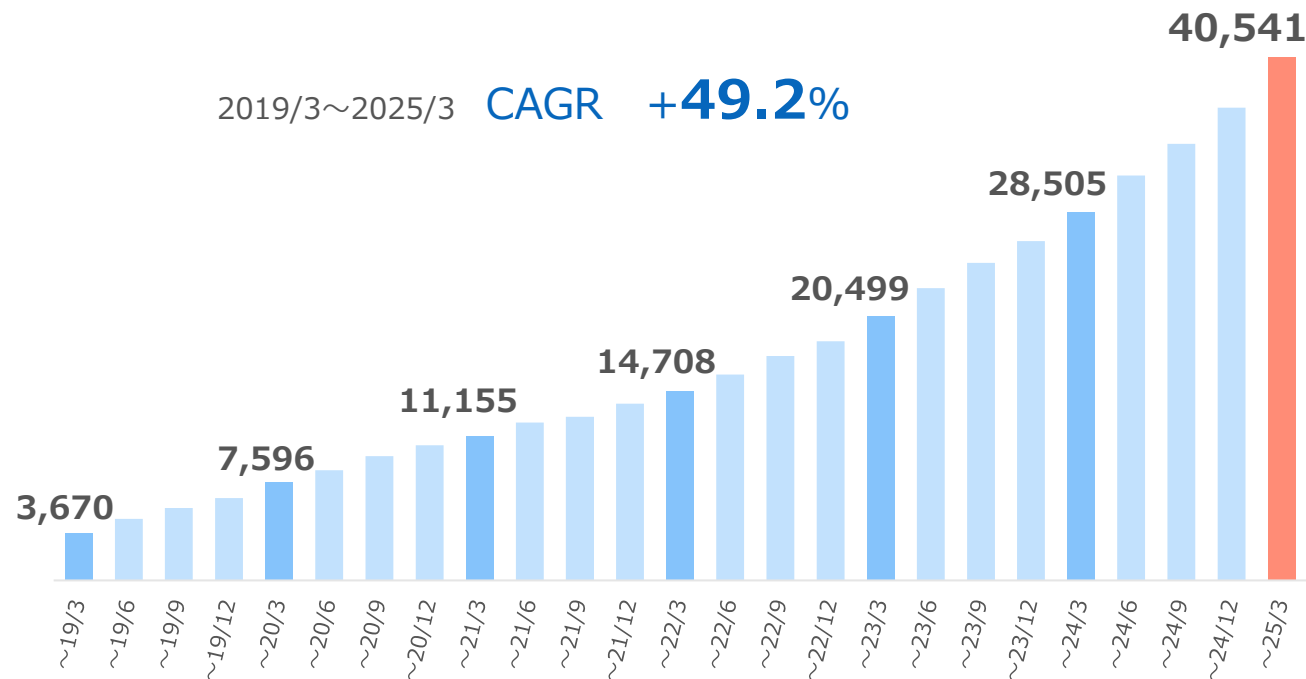


■iKAZUCHI（雷）

12カ月累計取扱高の推移（年額課金等を考慮）

(百万円)

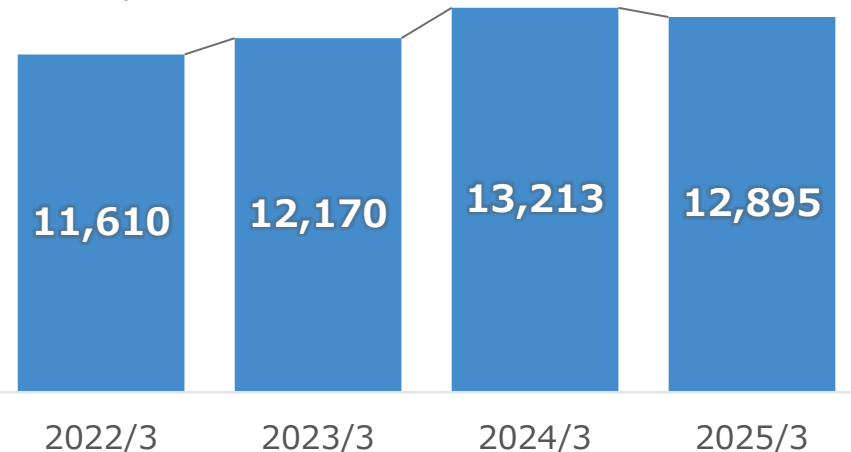
2019/3～2025/3 CAGR **+49.2%**



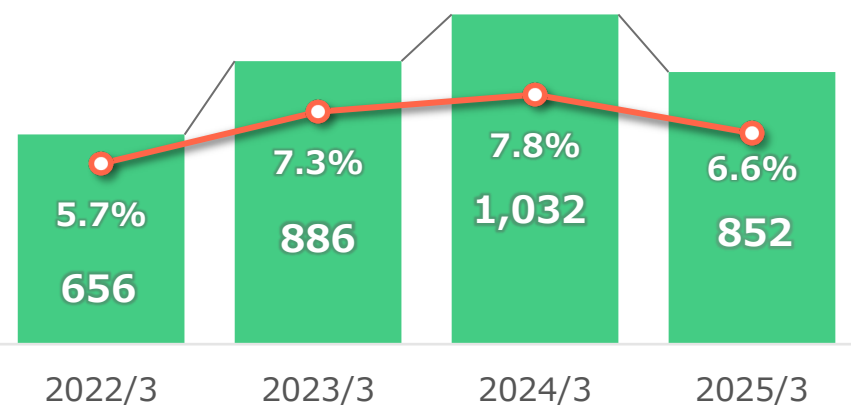
iKAZUCHI（雷）の成長軌道

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 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



売上高

12,895百万円 (前期比△**2.4%**)

営業利益

852百万円 (前期比△**17.4%**)

事業概況

工作機械部門

- 国内では航空機業界の受注が回復傾向。海外では中国市場を中心にアジア向け受注は回復傾向だが、米国は前年割れ(日本工作機械工業会の4～3月受注総額は前期比3.9%増)
- 造船・エネルギー・航空機業界の回復を受け、受注は前期比27.8%増加
- 売上では短納期在庫販売や、鉄道を中心にサービス支援体制の改革を行い一定の実績を得る。さらに利益面では価格の改定、販管費の低減に注力。しかし前年の受注減少が影響し減収減益

自動機械部門

- 展示会への出展など、営業活動の強化を図った
- 生産上で設計の工数が増加し、生産台数に影響したため減収減益

2025年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)

(百万円)	2024/3	2025/3	増減		2024/3	2025/3	増減
流動資産	377,245	407,778	+30,532	流動負債	239,742	267,779	+28,036
現金及び預金	69,372	55,421	△13,951	支払手形及び買掛金	206,212	228,422	+22,210
受取手形及び売掛金	257,047	288,495	+31,448	短期借入金	8,400	8,904	+504
商品及び製品	33,413	45,495	+12,081	固定負債	23,380	20,032	△3,347
有形固定資産	10,238	11,252	+1,013	長期借入金	12,500	11,799	△701
無形固定資産	3,691	4,973	+1,281	負債合計	263,123	287,811	+24,688
投資その他の資産	14,081	16,117	+2,036	純資産合計	142,133	152,310	+10,176
				自己株式	△5,133	△15,088	△9,955
資産合計	405,256	440,122	+34,865	負債純資産合計	405,256	440,122	+34,865
現金及び預金	69,372	→	55,421	△13,951	自己株式の取得、DISでの設備投資		
商品及び製品	33,413	→	45,495	+12,081	特需（Win更新+GIGA）に備えた在庫の増加		
借入金合計	20,900	→	20,703	△197			

2025年3月期 連結損益計算書 (決算短信P6)

(百万円)	2024/3		2025/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	967,760		1,136,817		+169,057	+17.5%
売上総利益	78,209	8.1%	79,796	7.0%	+1,586	+2.0%
販売費及び一般管理費	47,246	4.9%	44,896	3.9%	△2,349	△5.0%
営業利益	30,963	3.2%	34,899	3.1%	+3,935	+12.7%
経常利益	31,431	3.2%	35,454	3.1%	+4,022	+12.8%
特別利益	60		536		+476	
特別損失	17,901		1		△17,900	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,283	0.4%	24,751	2.2%	+20,468	+477.9%

特別利益

固定資産売却益（535百万円）等

特別損失（前期）

大和紡績の株式譲渡などに伴う減損損失（16,723百万円）、事業譲渡損（1,039百万円）等

| 2026年3月期 通期業績見通し

事業に与える影響について

- 2026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**2025年5月時点での予測**
- 以下記載の内容を考慮し、今期の見通しを策定

関 税

- ITインフラ流通事業の販売先は国内に限定され、製品の仕入についてもアジア圏からの輸入が中心のため調達価格への直接的影響は受けにくい
- 産業機械事業における海外取引は全体の20%前後（米国向け9%）であり、一部影響（営業利益 80百万円程度）を考慮
- 景気後退による企業及び一般消費者の需要減については間接的に影響を受ける可能性があるが、時期や影響度の不確実性から見通しには含まない

為 替

- 当社は取引の大部分を「円」で行っており、一部ドル建ての取引は為替予約をしてリスク管理をしているため、為替感応度は低い。但し大幅な変動による仕入原価の高騰などが影響する可能性はある
- モデルチェンジなどで新価格設定が行われるケースが多いため、比較的価格転嫁はしやすい業態だが、営業面ではユーザー予算に収めるための価格交渉などが増えることが予想される

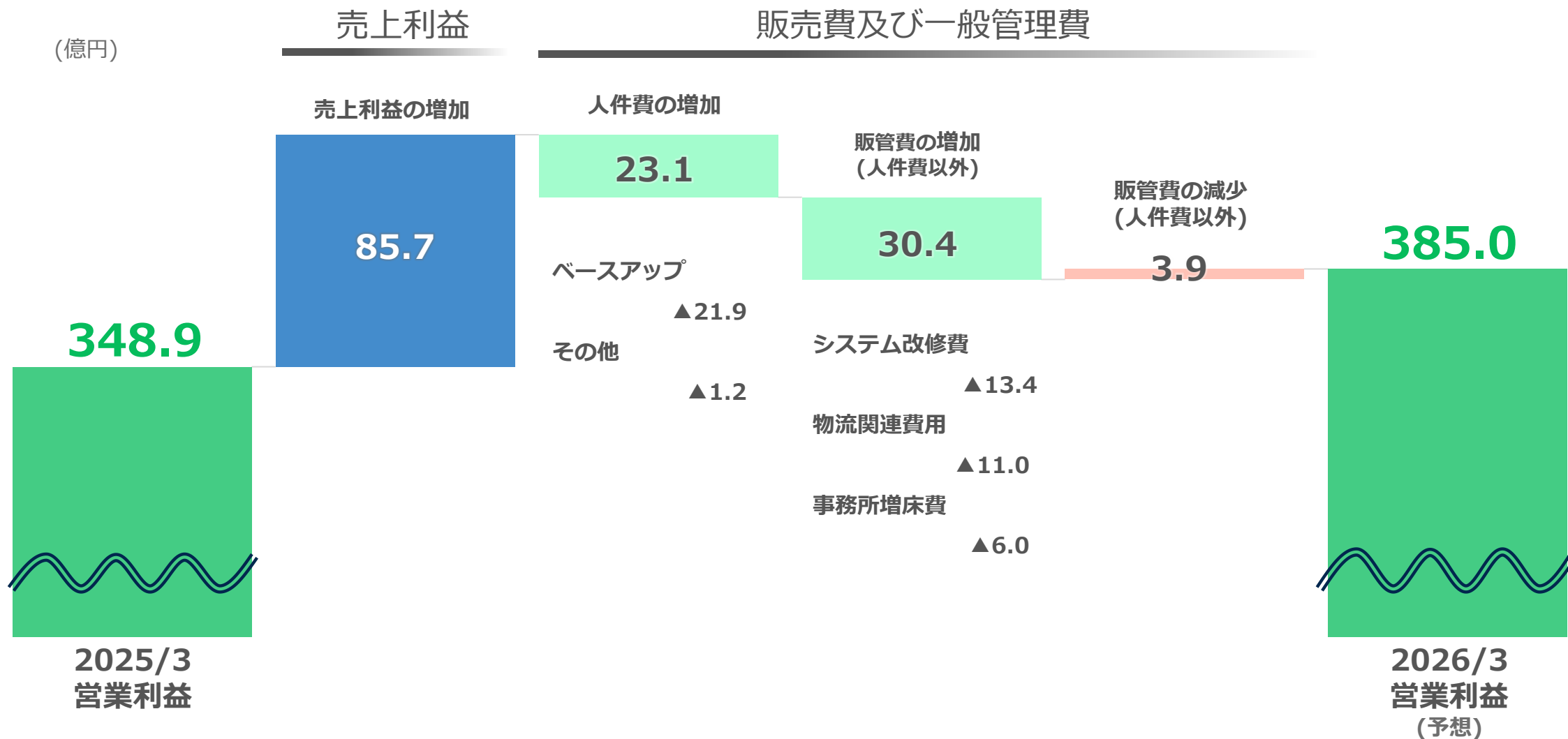
サプライチェーン

- 取引メーカーの対応策によって間接的な影響を受ける可能性があるが、現時点では不確実性が高く、今後の半導体や原材料の動き、生産拠点の変更など注視していく必要あり
- IT関連製品については、単価上昇がエンドユーザの購入意欲減退につながる可能性は考えられるものの、深刻な人手不足やDX推進を背景に、需要そのものは底堅く推移すると予想

2026年3月期 通期業績予想

(百万円)	2025/3 (実績)		2026/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	1,136,817		1,265,800		+ 128,982	+ 11.3%
ITインフラ流通	1,123,922		1,254,000		+ 130,077	+ 11.6%
産業機械	12,895		11,800		△ 1,095	△ 8.5%
営業利益	34,899	3.1%	38,500	3.0%	+ 3,600	+ 10.3%
ITインフラ流通	34,045	3.0%	37,800	3.0%	+ 3,754	+ 11.0%
産業機械	852	6.6%	700	5.9%	△ 152	△ 17.9%
経常利益	35,454	3.1%	38,800	3.1%	+ 3,345	+ 9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,751	2.2%	26,700	2.1%	+ 1,948	+ 7.9%
1株当たり当期純利益 (円) (EPS)	271.37		297.26		+ 25.89	+ 9.5%

営業利益 推移（予想）



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

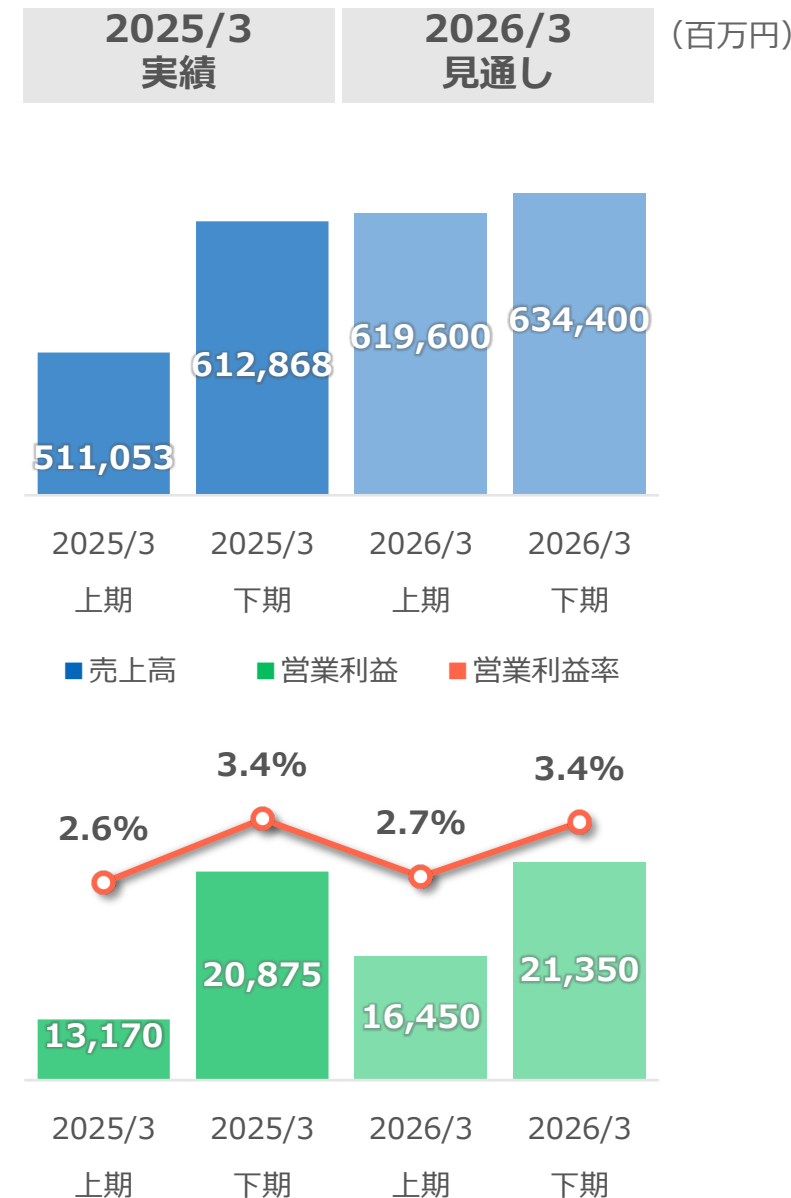


業界リーダー企業として コア領域の深化

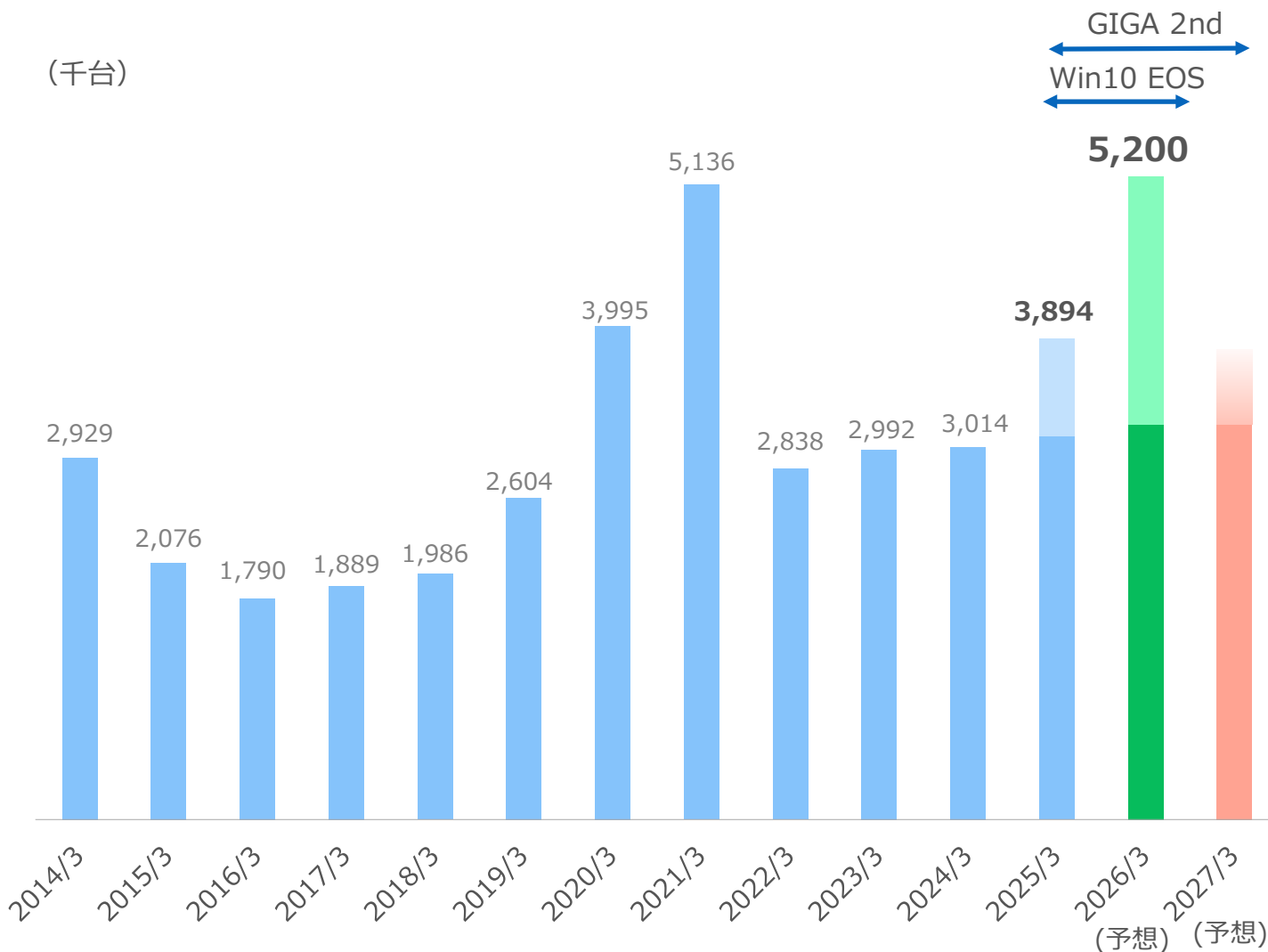
- ITデバイス基盤における事業領域の拡大
- 高付加価値商材
ビジネス領域の成長
- 技術専門部隊による支援体制を整備し提案力強化

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))



(千台)



2026年3月期 当社PC出荷予想 約520万台

- Windows更新需要が2025年10月まで継続
- GIGAスクール第2期は今期本格化
- 円滑な納入に貢献すべく全国拠点で販売体制・サポート体制を整備、強化

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継続
- 今上期に需要が集中し、3Qまで一定数が残る予想

GIGAスクール構想第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540万台（全体の約54%）の更新を予測
※市場予想を踏まえた当社試算
- 当社はPC+タブレットや関連製品・サービス等を含めて約1,000億円の売上高獲得を目指す

2027年3月期 当社PC出荷予想

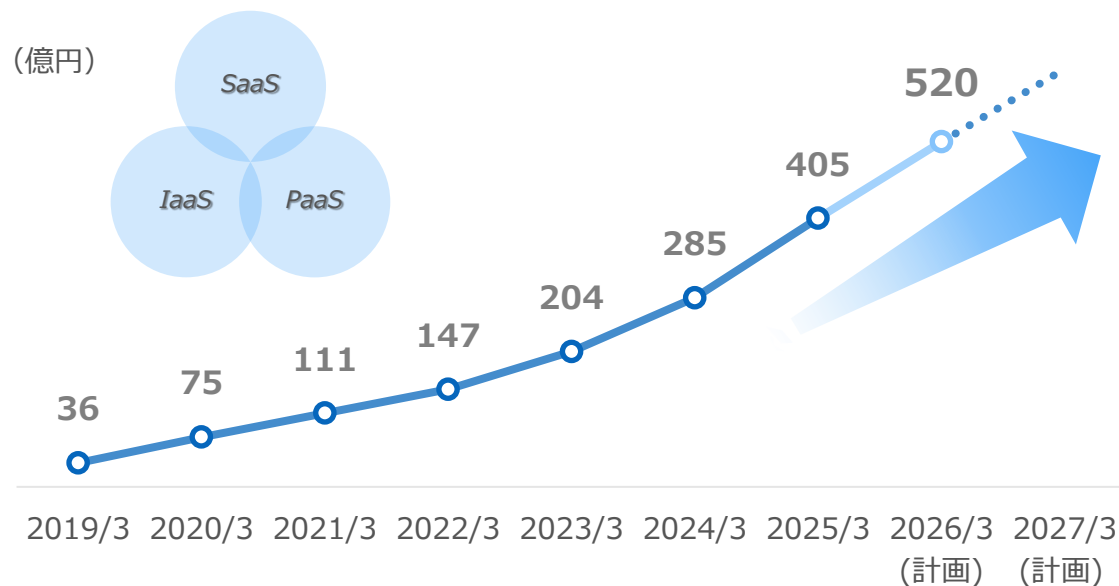
- Windows更新需要は終了し約80万台減少
- GIGAスクール需要は全体の30%程の見通し
- AI PCの市場浸透期待を含め底堅い需要は継続

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

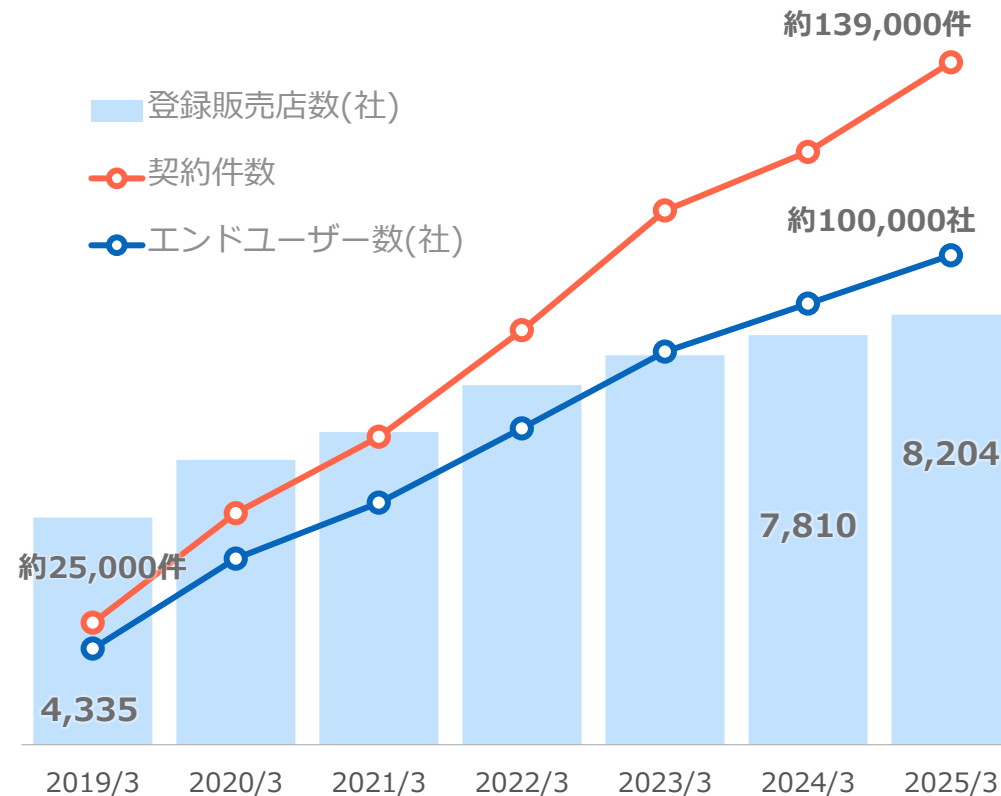
2024/3～2027/3 **CAGR30%以上**の成長を目指す



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)

工作機械における在庫販売戦略

- 長岡工場組立工場増築による戦略的かつ計画的な在庫販売戦略の強化
- 短納期販売を促進し米国・中国市場での売上を拡大
- 海外市場の拡大を目指し、成長が見込まれる地域の市場調査を実施

- 航空機・エネルギー業界に向けた高精度立旋盤の開発と提案の実施

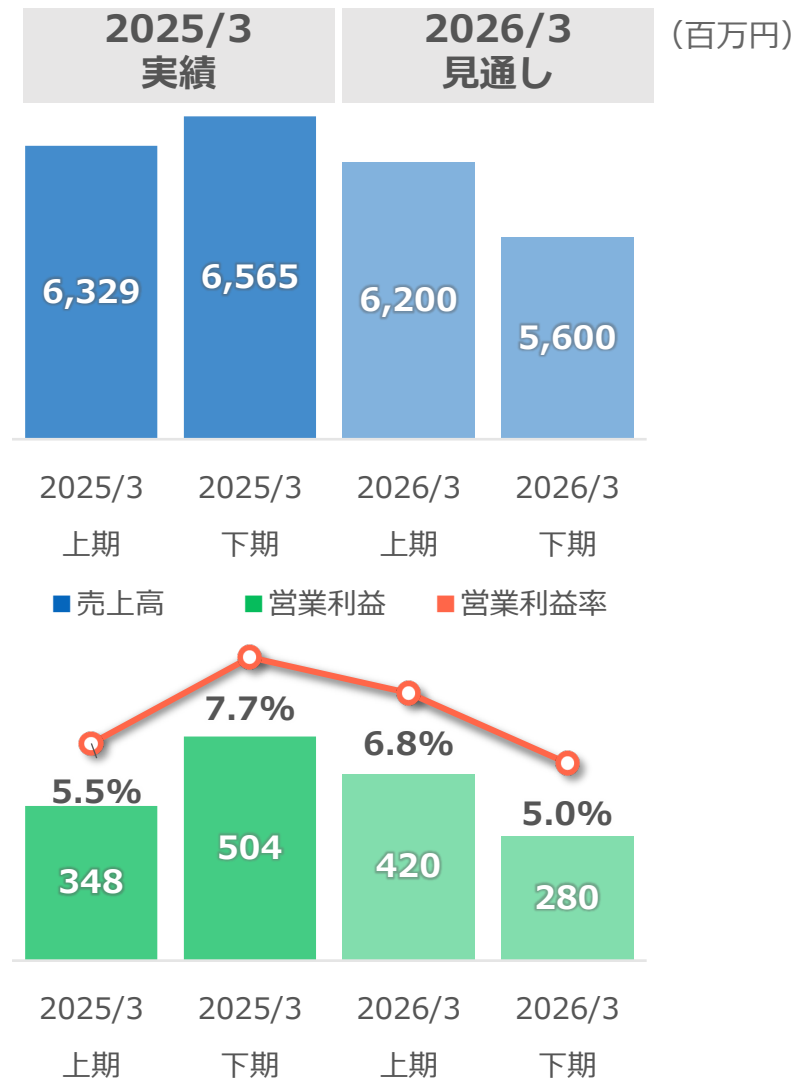
自動機械における収益改善の取り組み

- 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・医薬品業界に向けたニーズに即した提案営業の強化



サービス強化による収益力向上

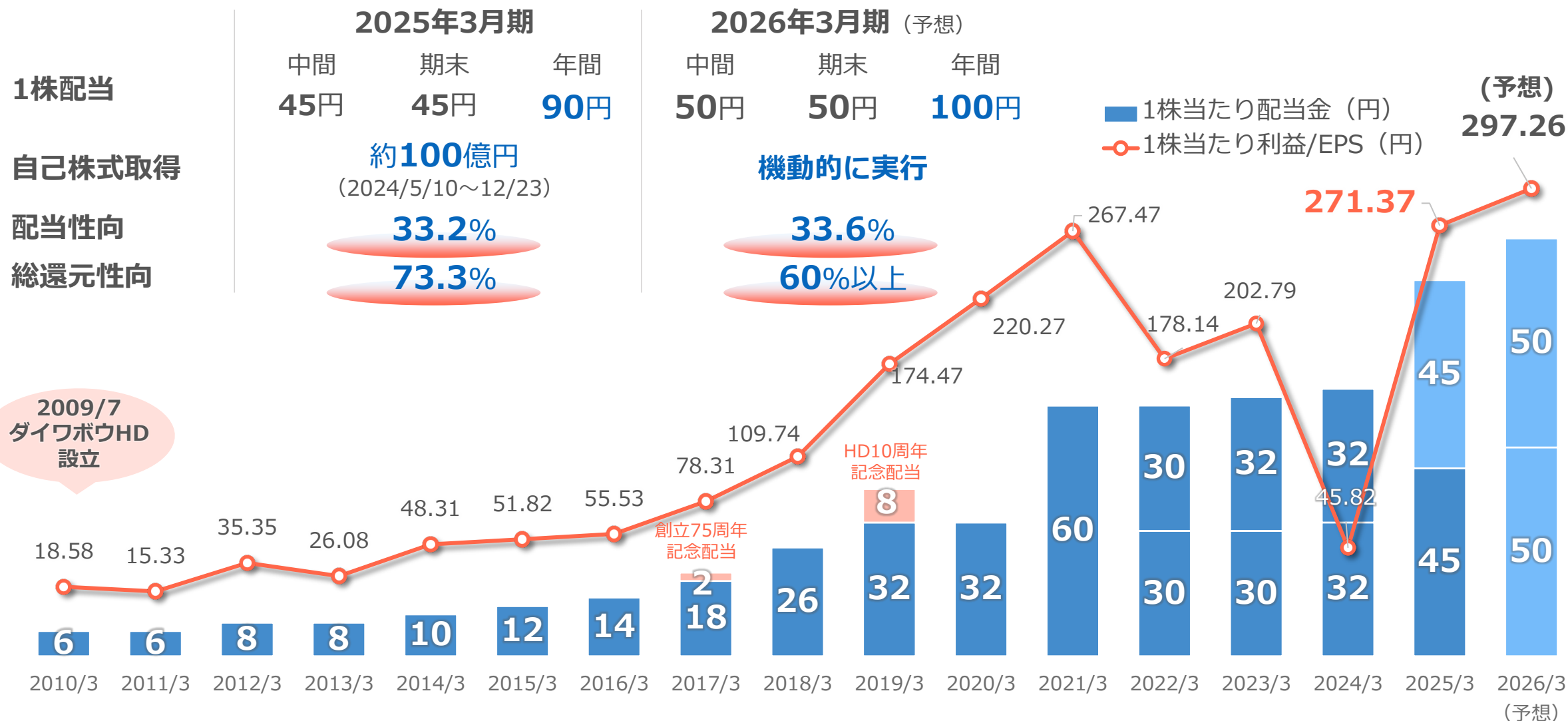
- 顧客満足度向上と安定的な収益拡大を図る
- 導入済み機台のオーバーホール提案を重点的に実施
- 協力企業の開拓や社員のスキルアップによる技術力向上



※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月期下期業績が減少予想

| 株主還元

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

| 中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の進捗状況＜損益＞

中期経営計画の進捗

(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%



※中計2年目以降の予想を更新

(億円)	2025/3期 (実績)	2026/3期 (予想)	2027/3期 (予想)
売上高	11,368	12,658	11,400
営業利益	348	385	360
営業利益率	3.1%	3.0%	3.2%

今後の見通し

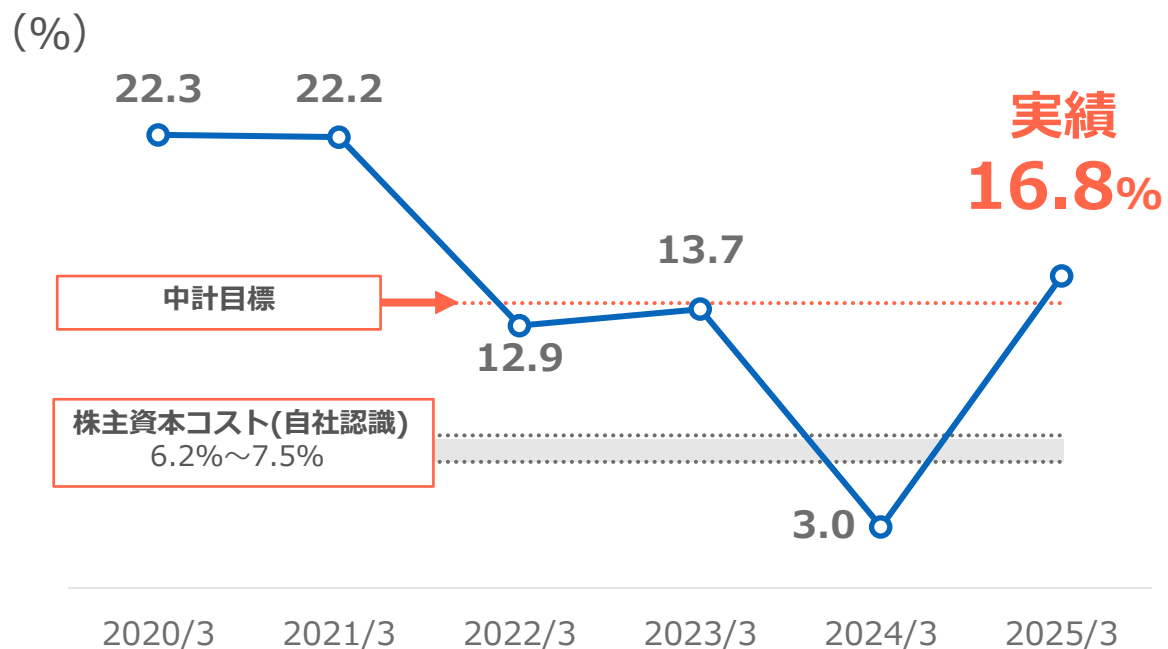
- 人手不足に対するIT投資の拡大に伴い、特需を除くベースの需要は着実に成長が続く見込み
- 市場のPC出荷台数に頭打ち感はあるものの、AI PCによる単価上昇や用途拡大等に伸びしろあり
- 最も成長率の高いクラウド関連領域にもiKAZUCHI(雷)を中心に関与し、関連サービスを拡充
- M&Aの活用も含め新規領域への拡大を推進し利益率の向上を図る

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＞

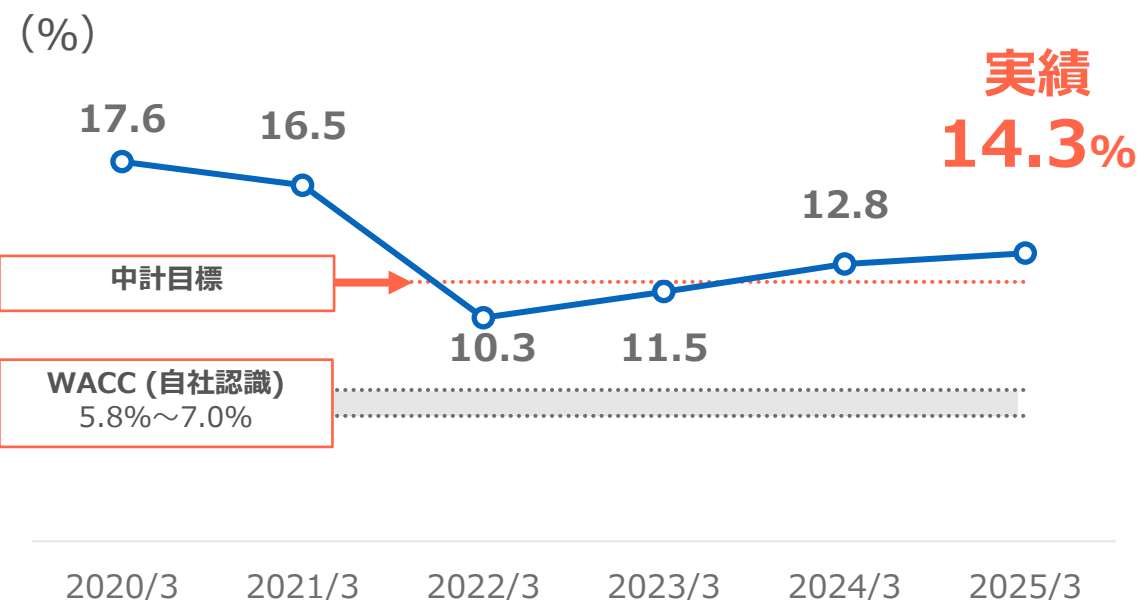
24年3月期は一過性の特別損失計上のため低下も
今期は本来の収益力に回復



ROIC 12%以上

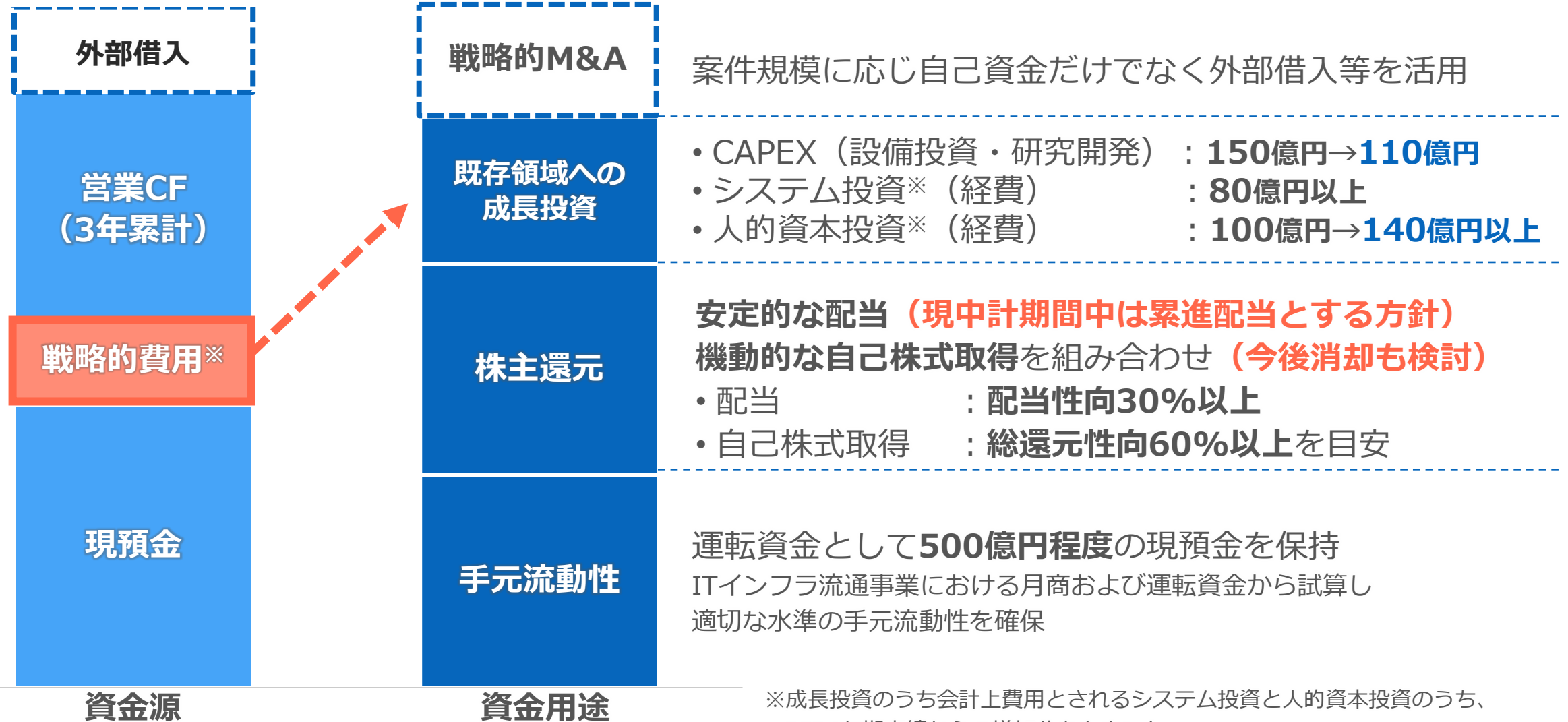
投下資本利益率
※税引後営業利益／（純資産＋有利子負債）
＜投下資本に対するリターン＞

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



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

| 中長期ビジョン『2030 VISION』

中長期ビジョン『2030 VISION』

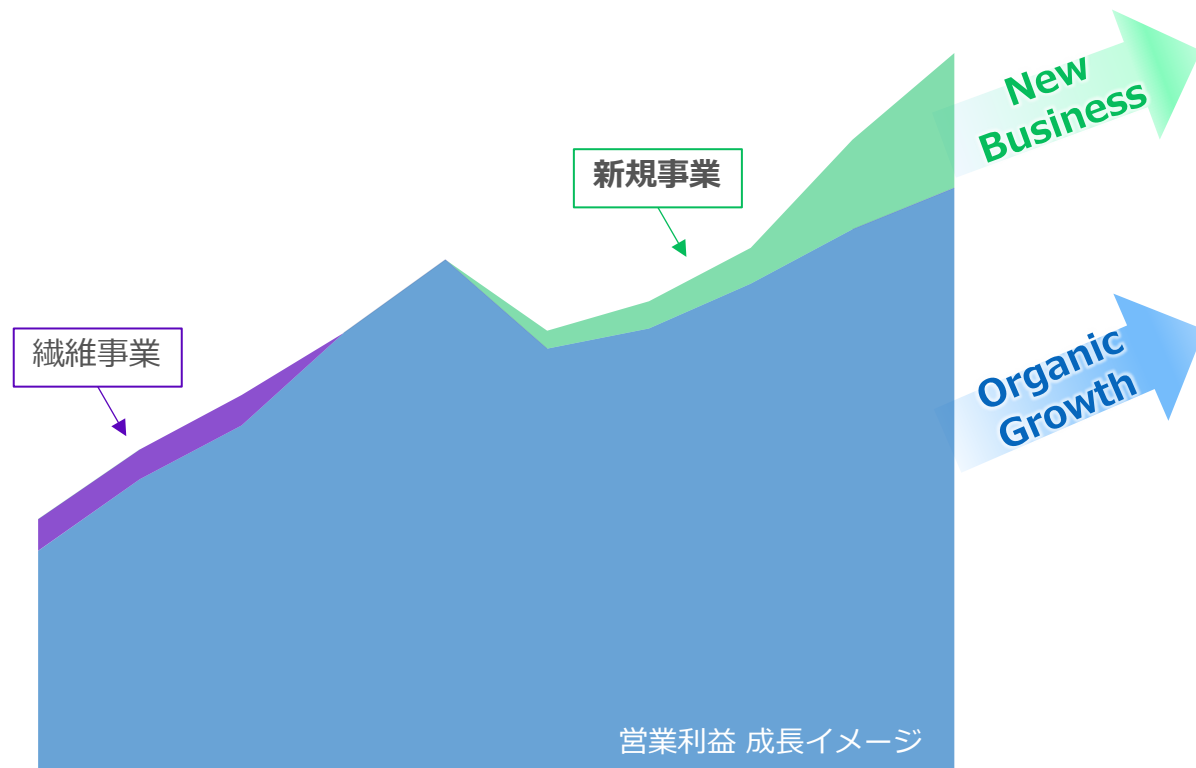
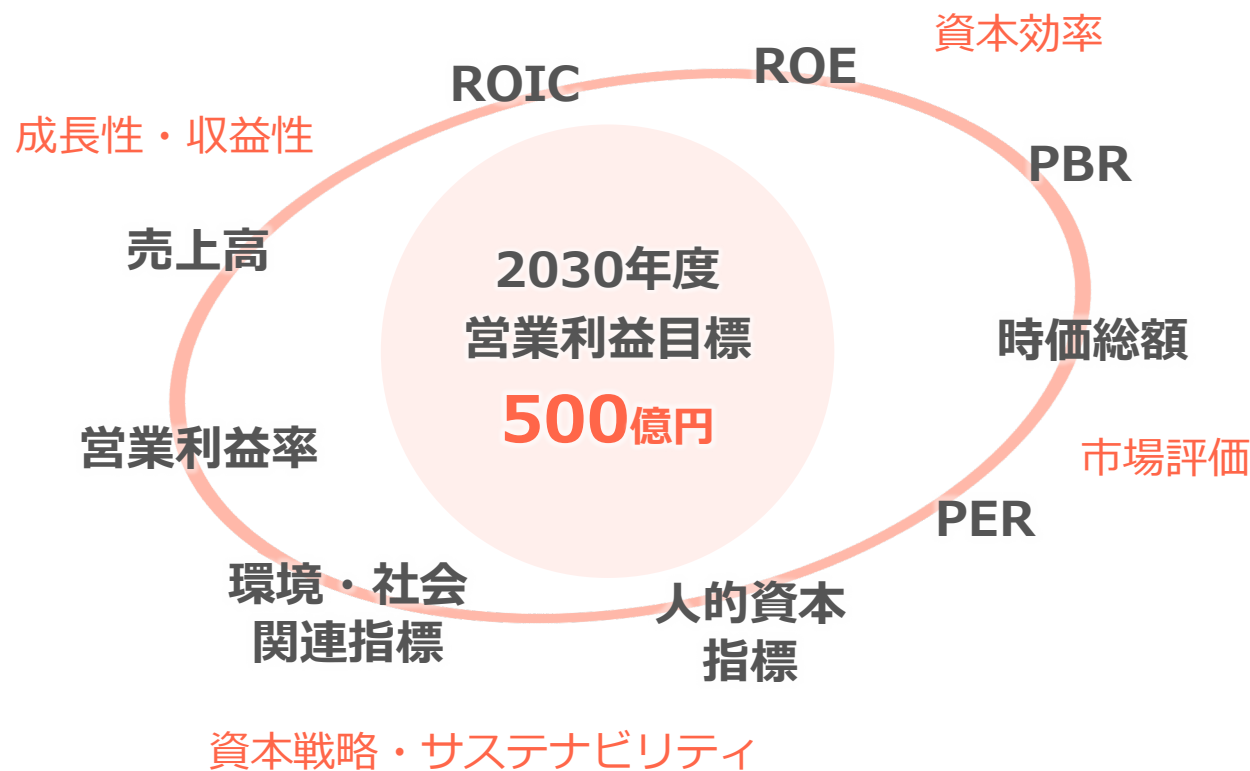
2030 VISION

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

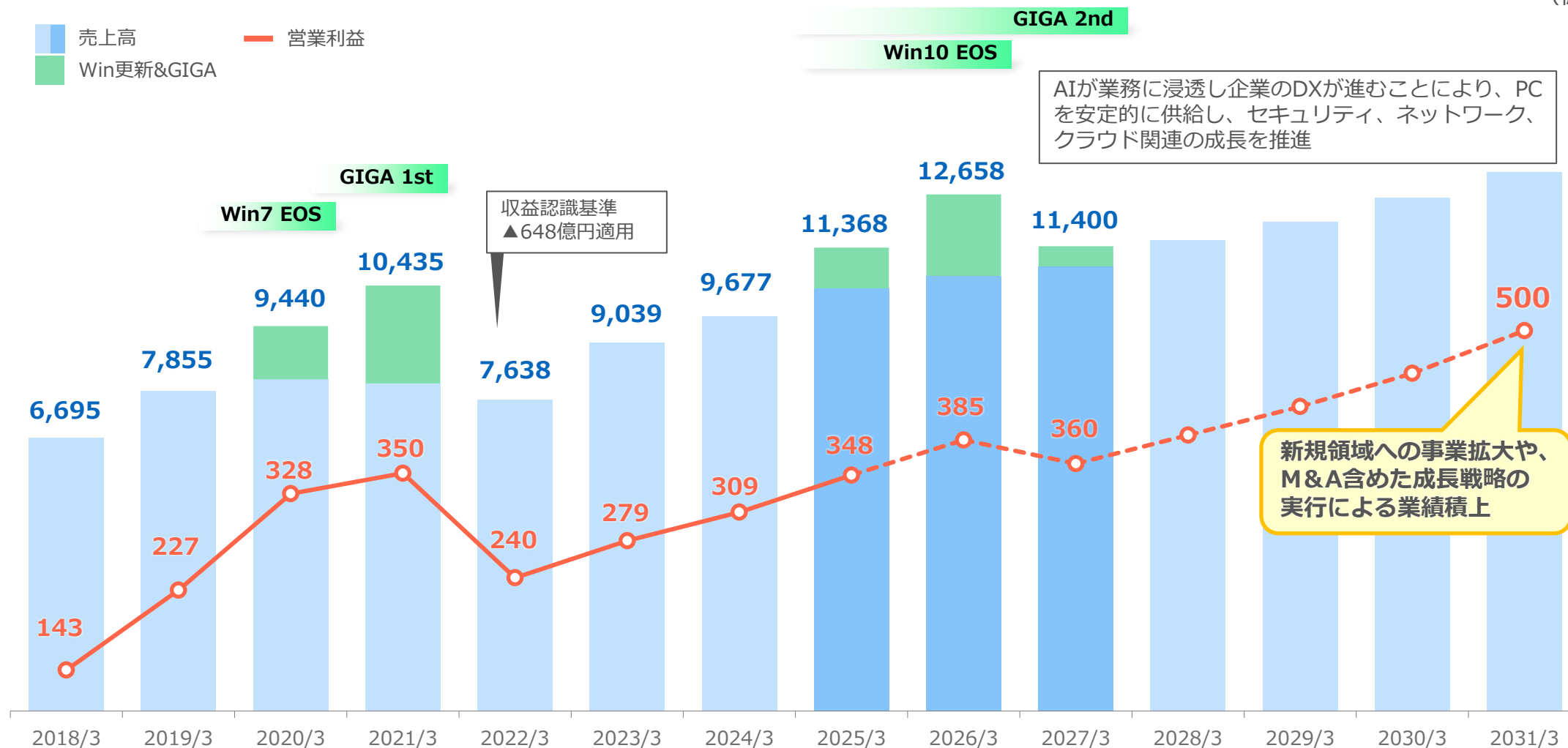
「なくてはならない企業グループ」へ
All-in-One Solution Company



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

(億円)



株主及び投資家の皆様との面談実施状況（2024年4月～2025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：221件（前期 177件）

主な活動

全株主

株主総会・決算説明会（年2回）

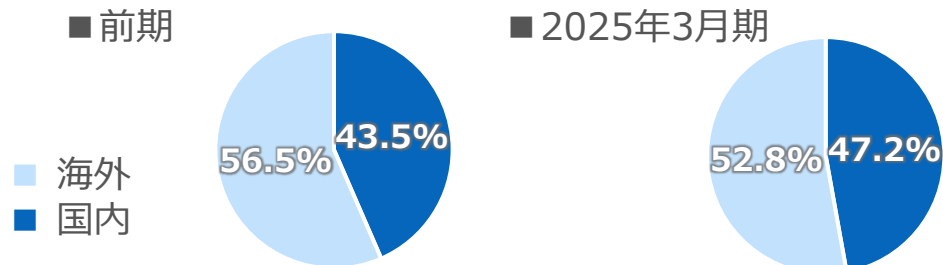
機関投資家向け

IR面談（四半期毎）・SR面談
海外ロードショー

個人投資家向け

各種個人投資家向けIRイベント
出展・説明会参加（全5回）

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

- 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

対話の主なテーマや株主の関心事項

- Windows10EOS・GIGAスクール第2期のPC更新需要の最新動向と、当社業績への影響
- iKAZUCHI(雷)のビジネスモデルと実績
- AI PCの需要動向
- 今年2月以降の株価下落について
- 2026年3月期以降の業績見通し
- 中計経営計画(25年3月期～27年3月期)見直しの有無
- 株主還元方針の見直しの有無
- 『2030 VISION』達成に向けた新規事業創出、成長戦略の検討状況・進捗
- 繊維事業の独立を経て社名変更の検討

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

(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

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～)

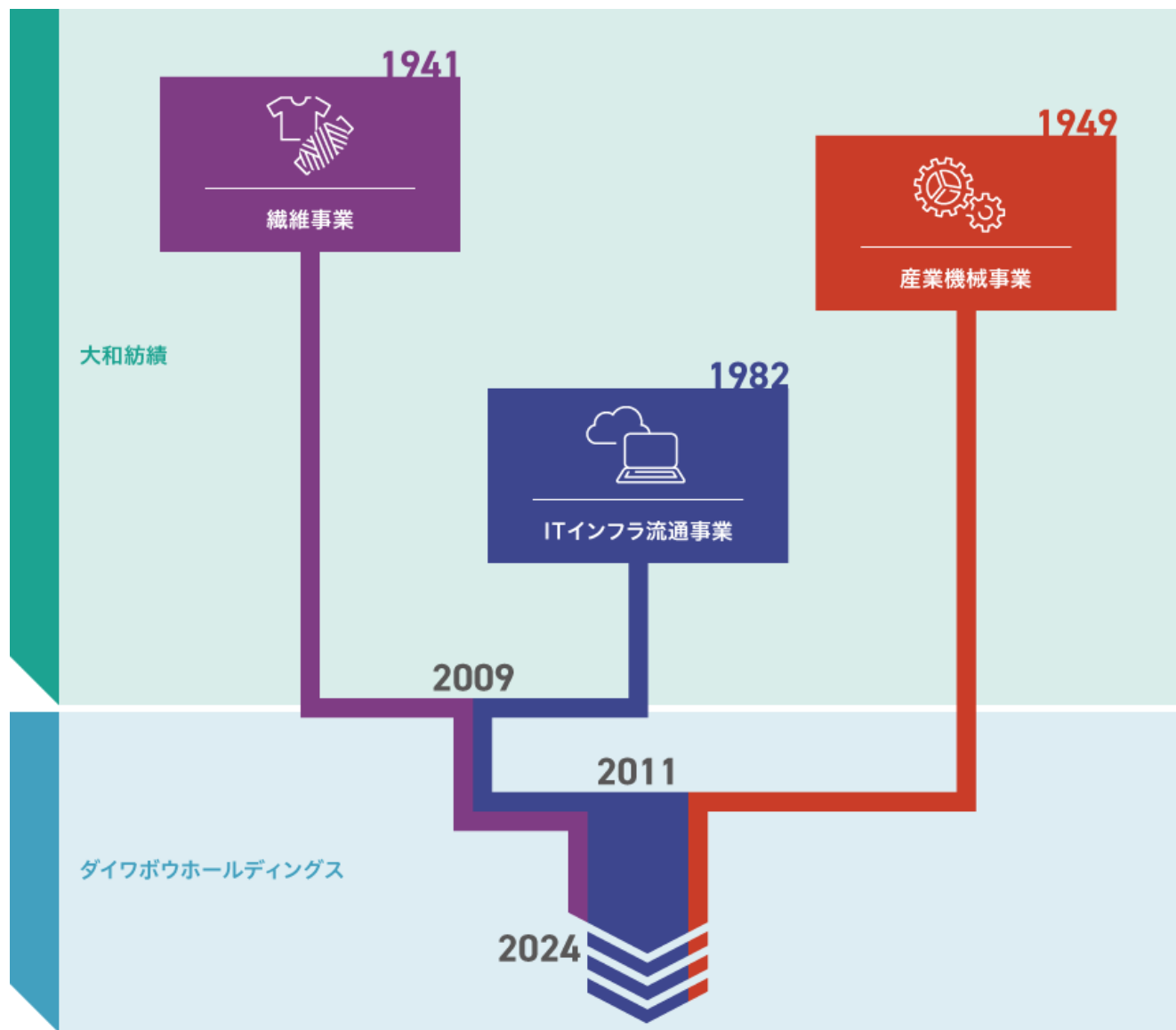
一部の保守・保証サービス、iKAZUCHI(雷)によるソフトウェア販売など、会計基準上の「代理人取引」について、販売対価の純額を売上高に計上

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

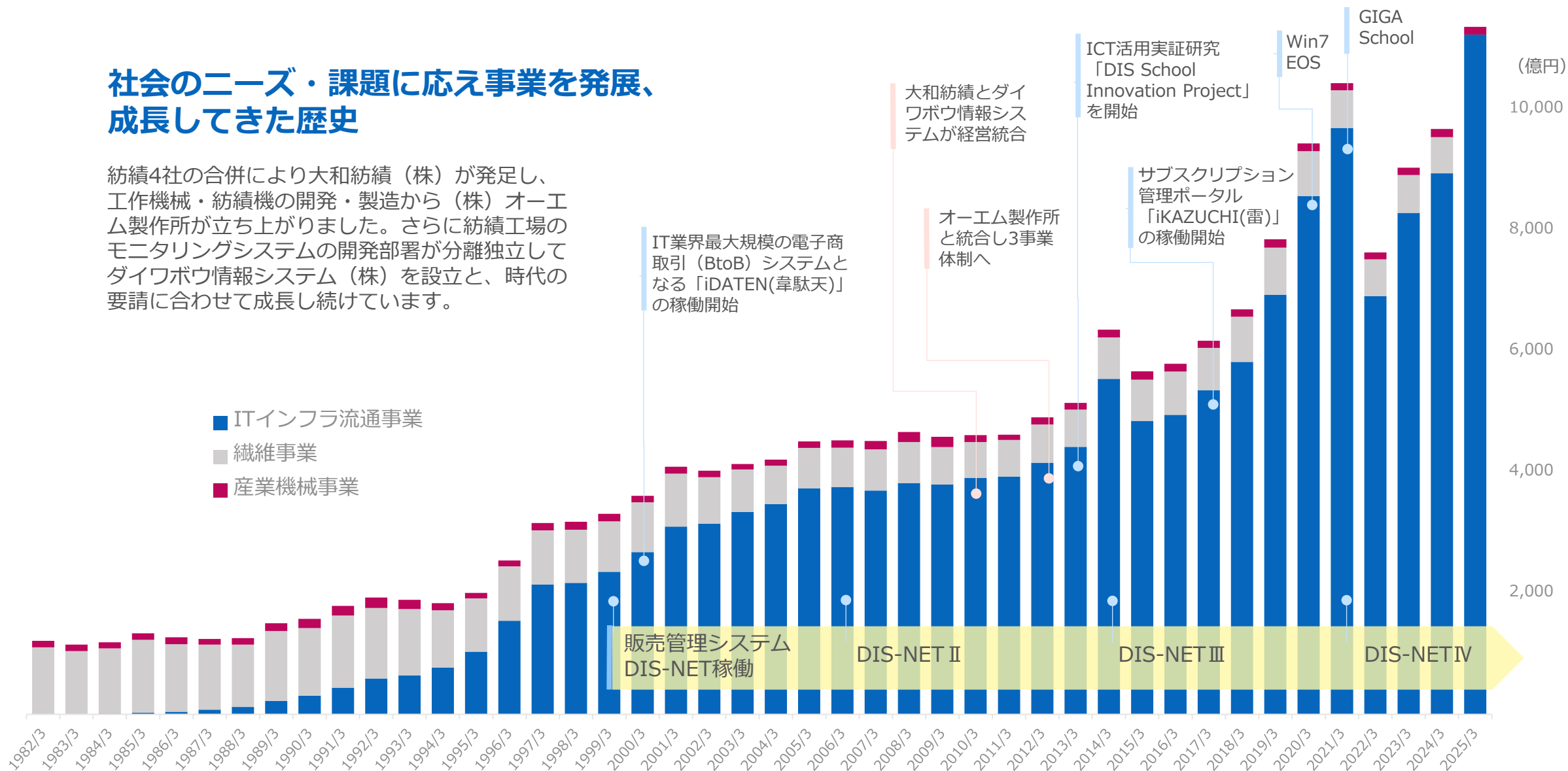
グループの沿革



- 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



daiwabo

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

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

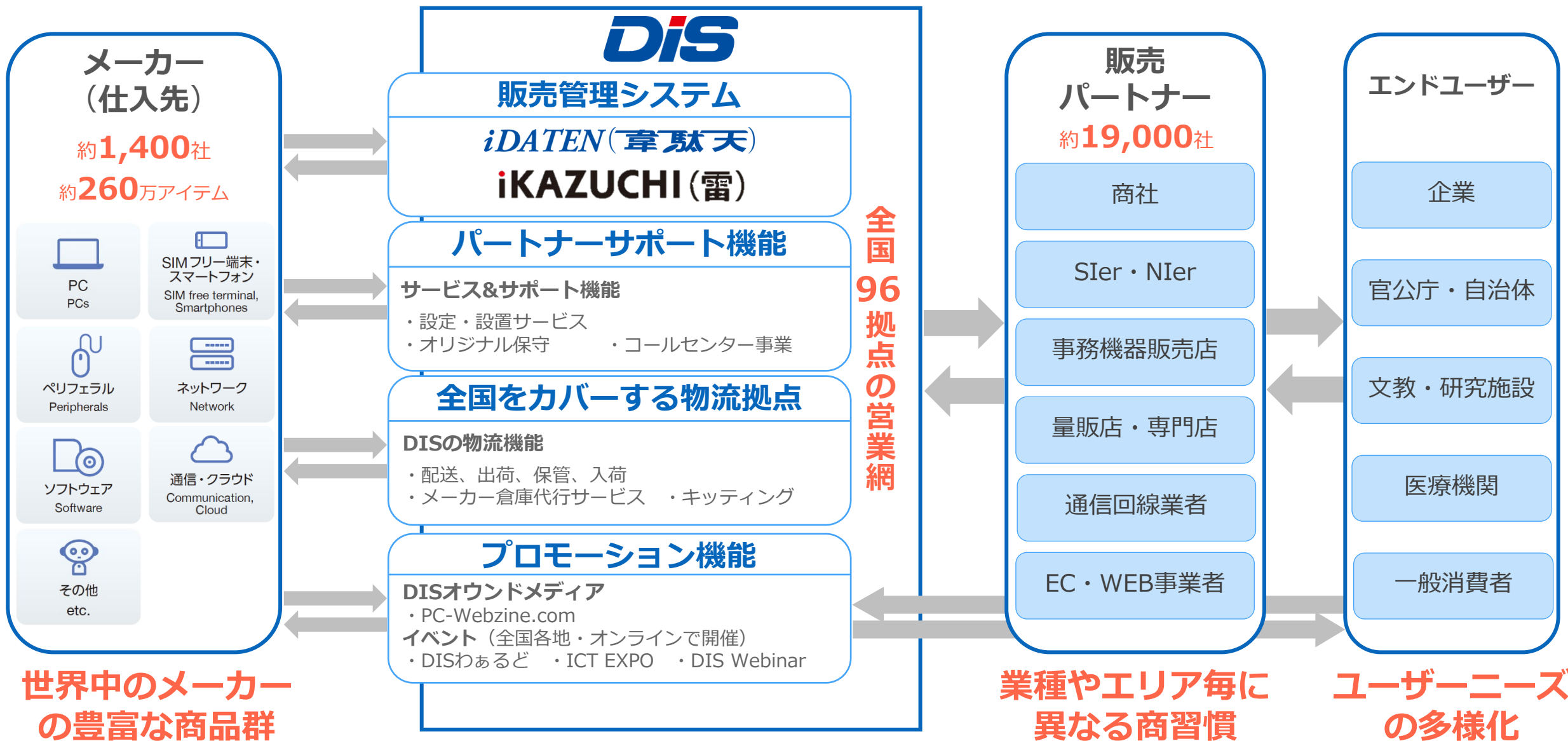
2025/3
1兆円突破

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

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

**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

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



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

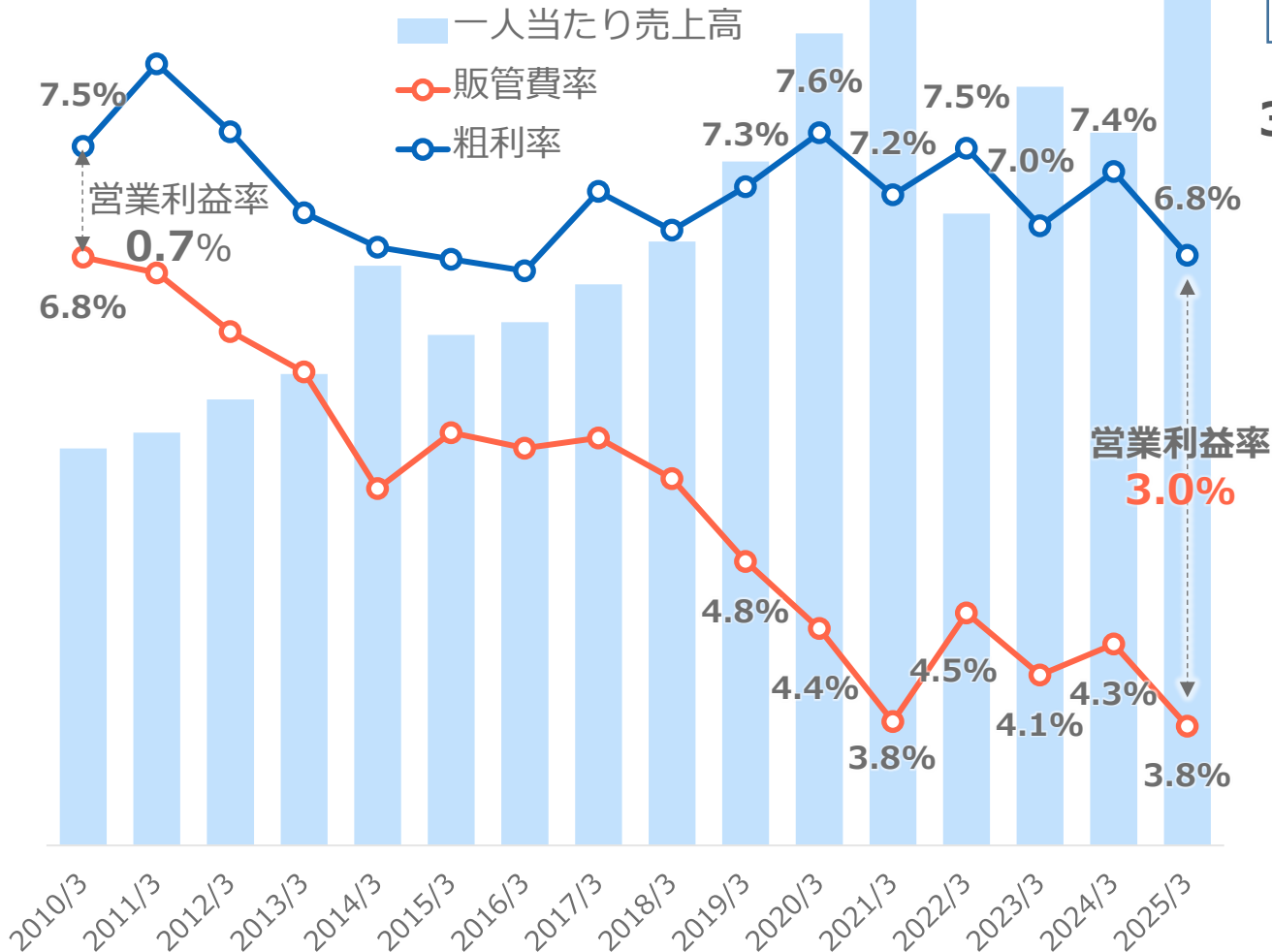
→入出荷情報の共有・車両平準化



東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

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

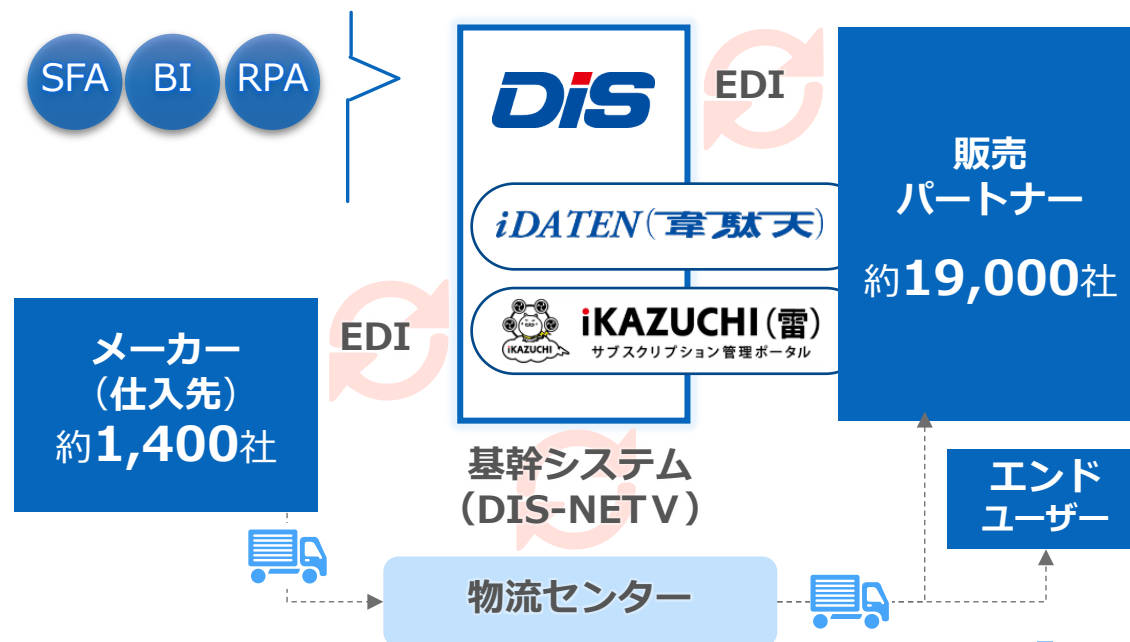


※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

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



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

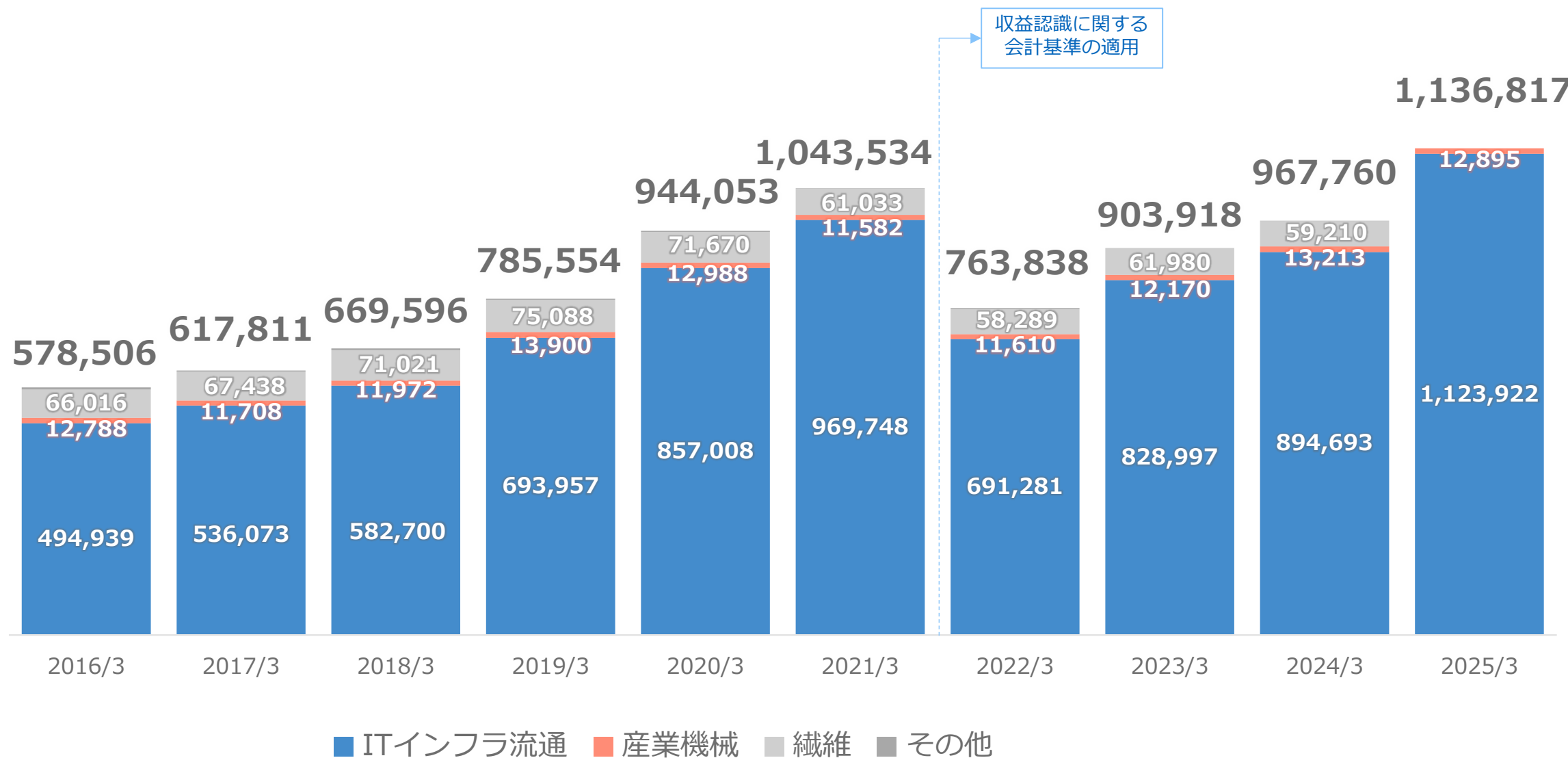
自動機械



- 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

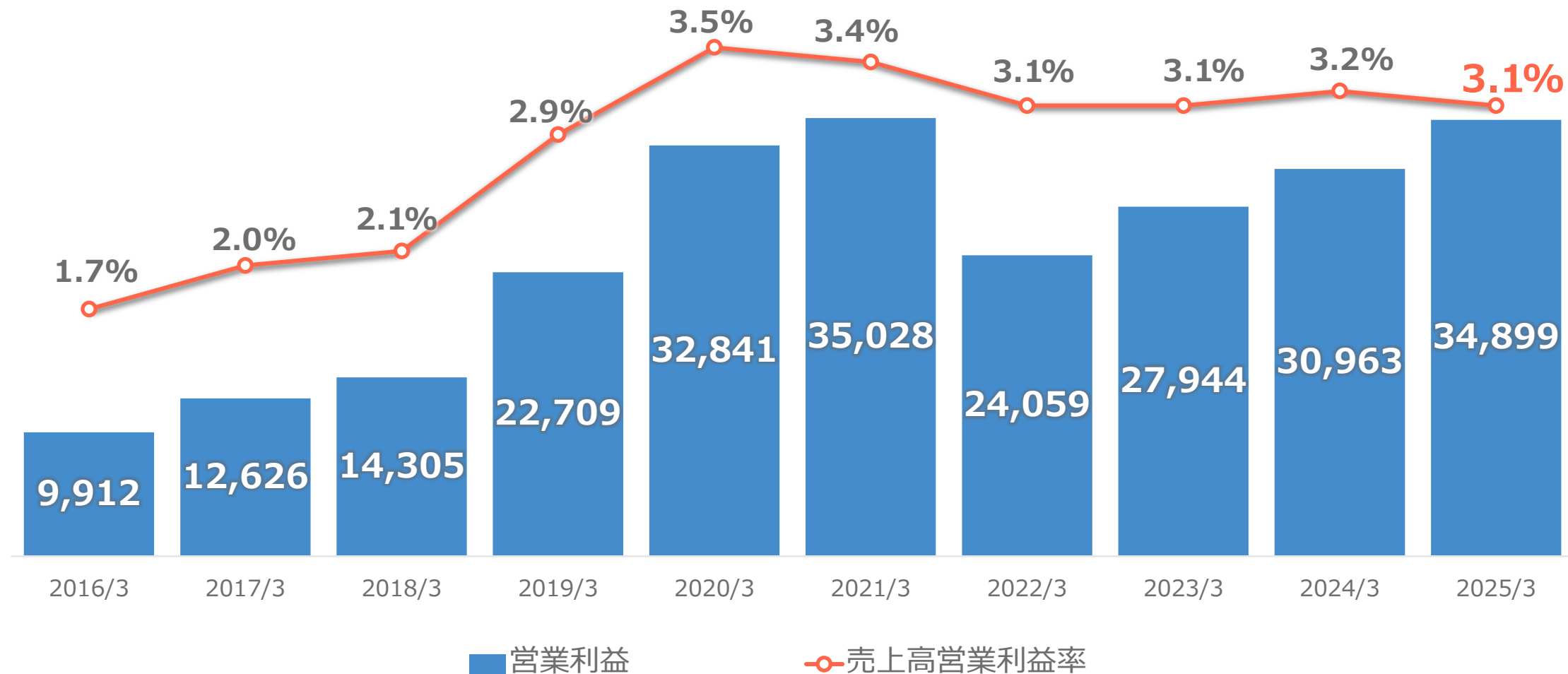
連結売上高

(百万円)



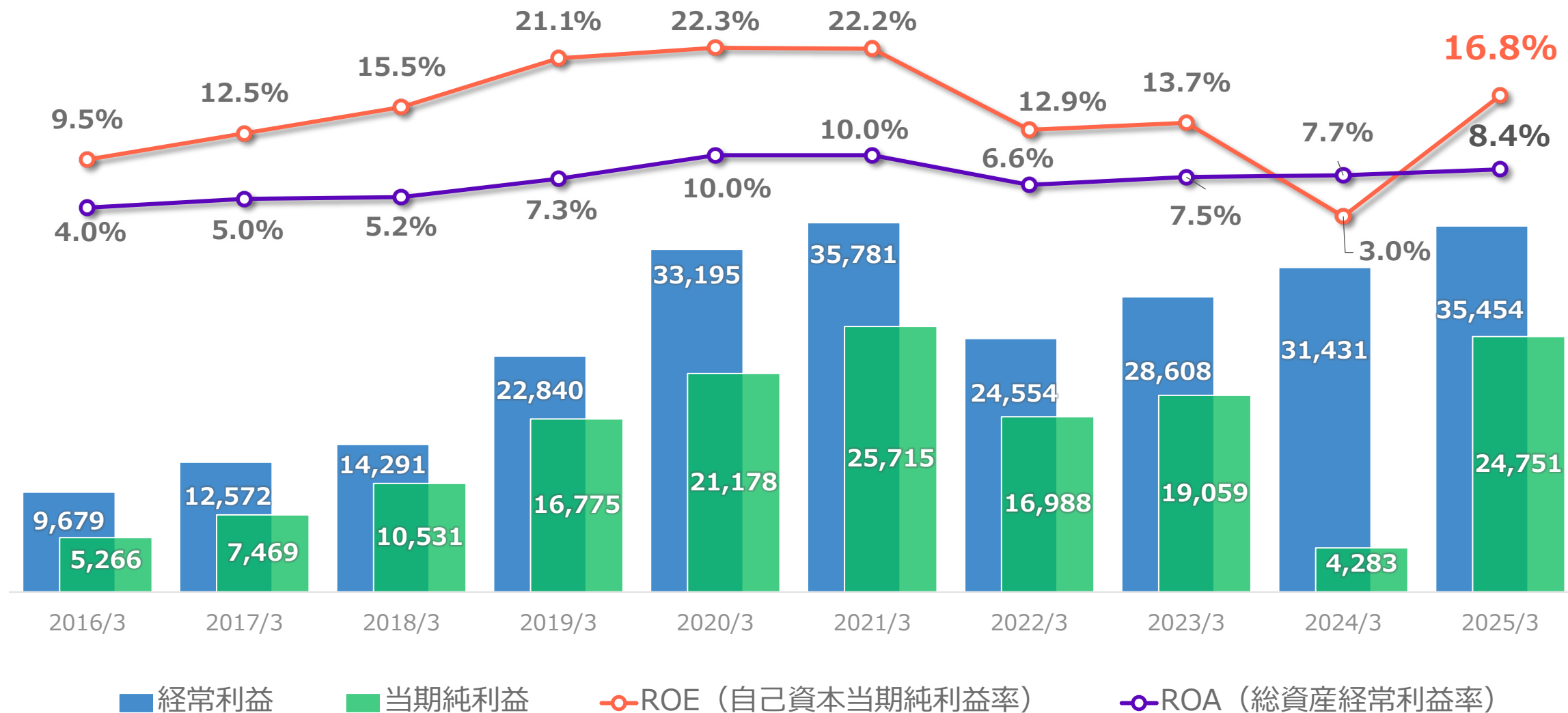
連結営業利益

(百万円)



連結經常利益・連結当期純利益

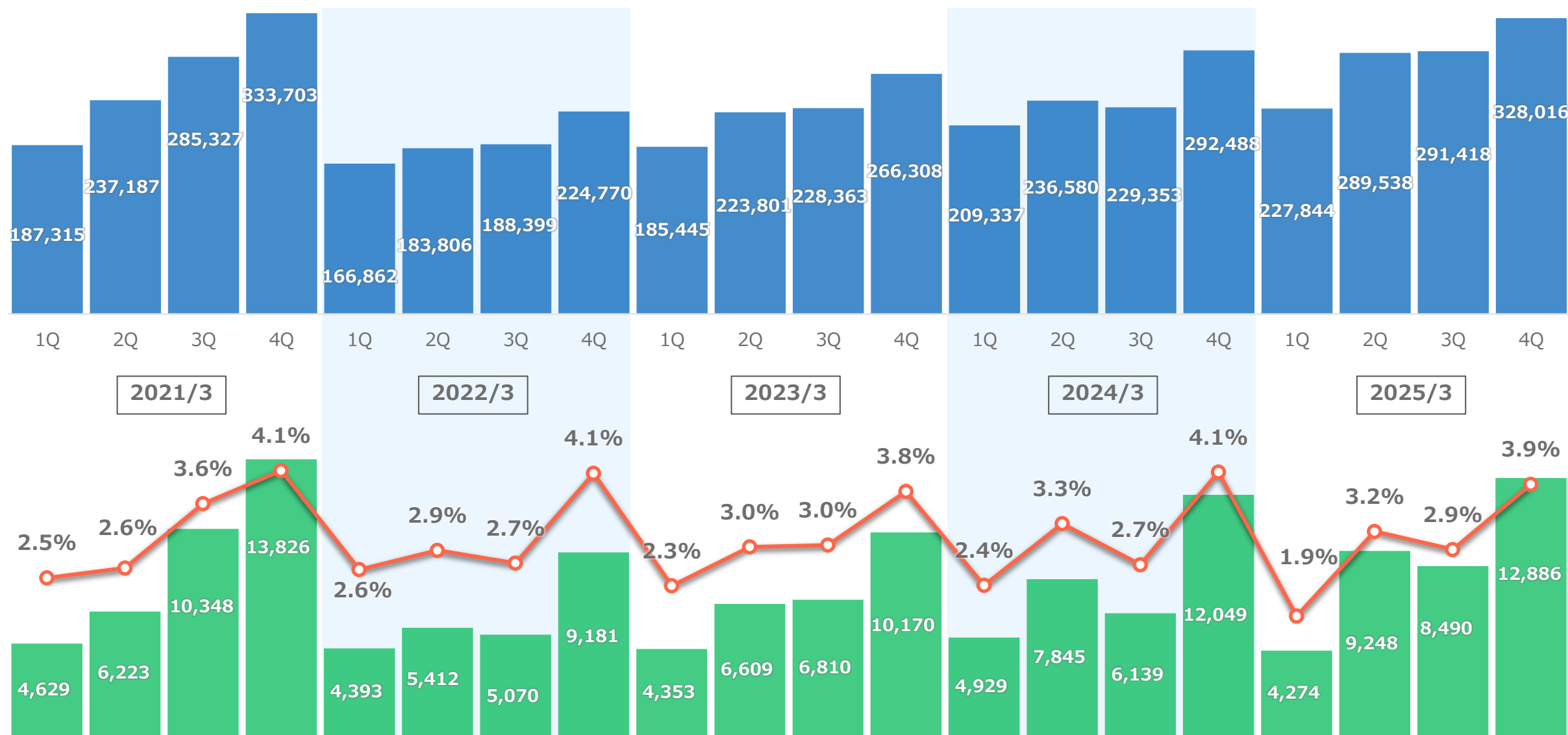
(百万円)



四半期別業績 推移

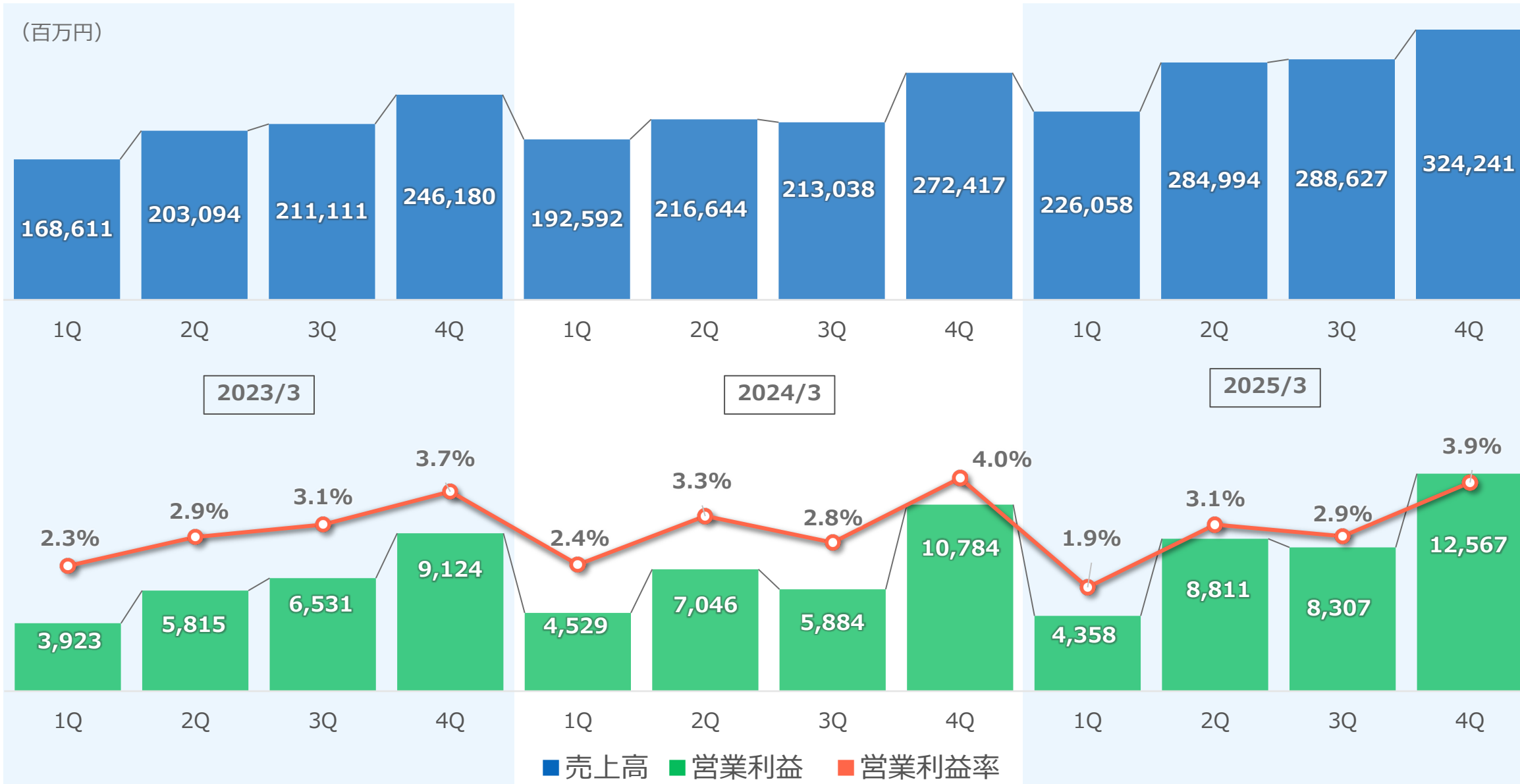
(百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率



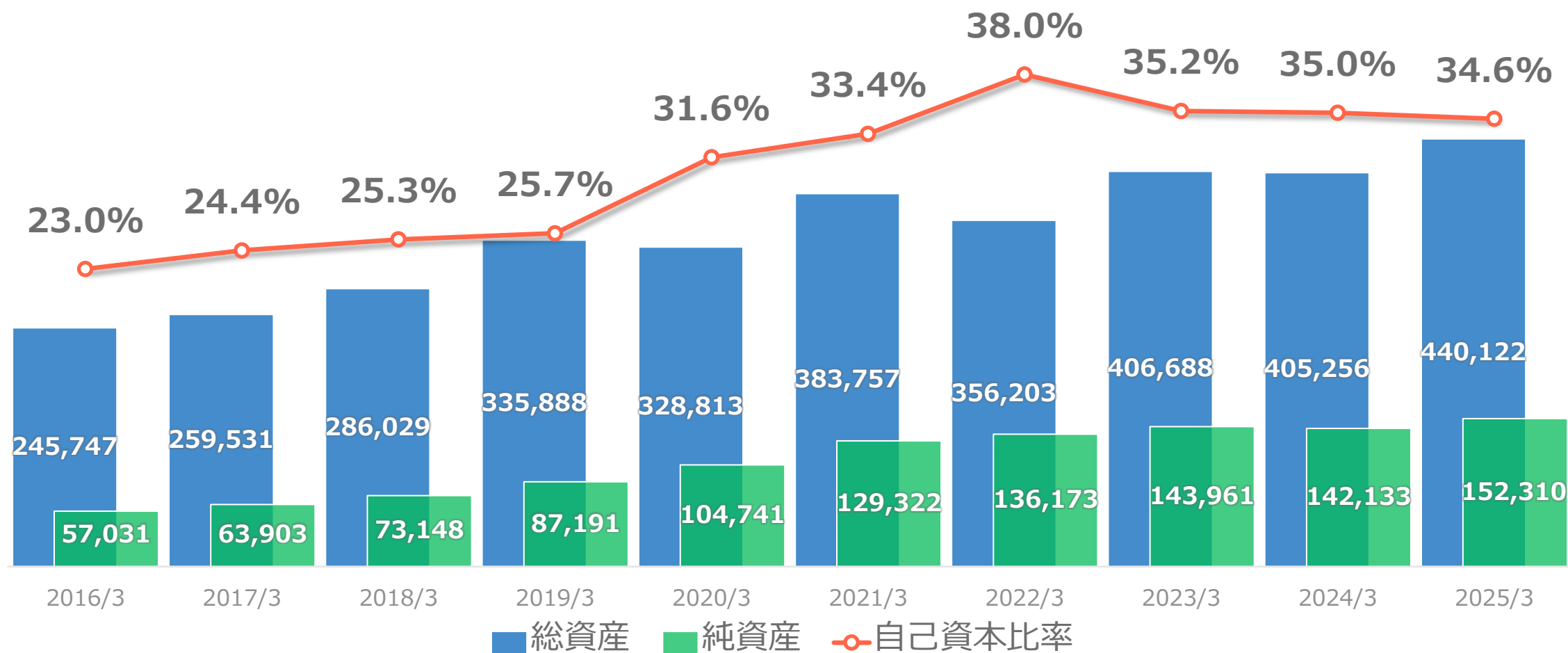
ITインフラ流通事業 四半期別 業績比較

(百万円)



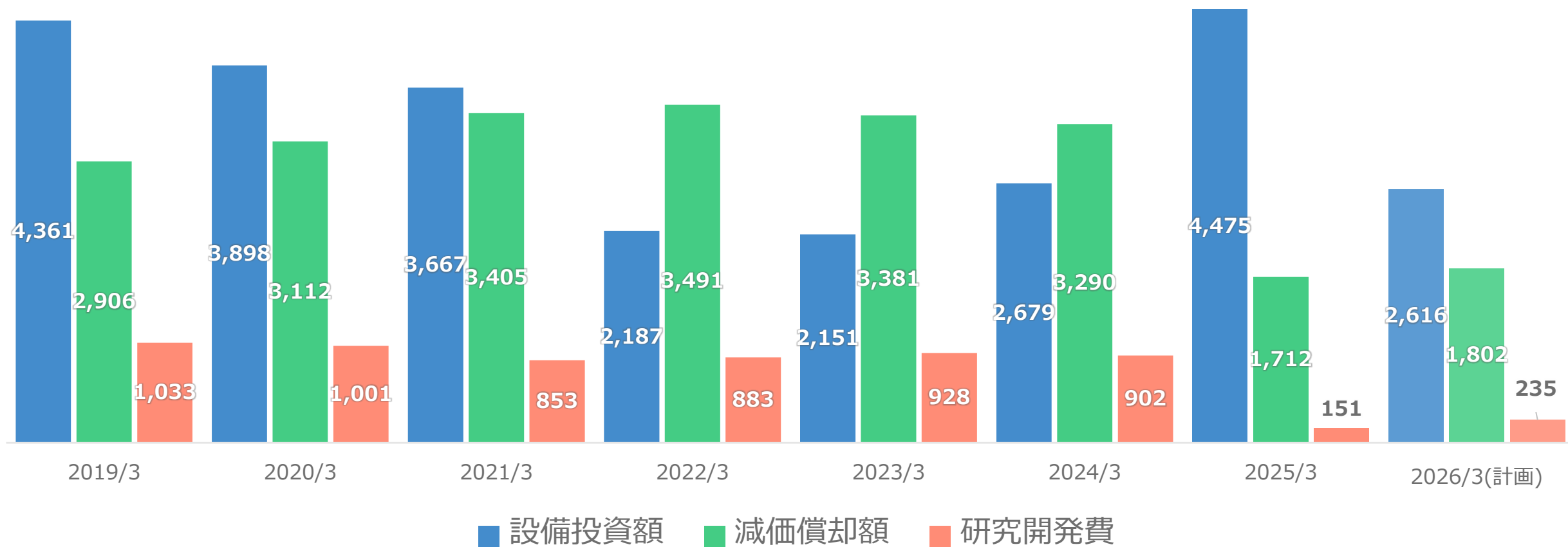
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



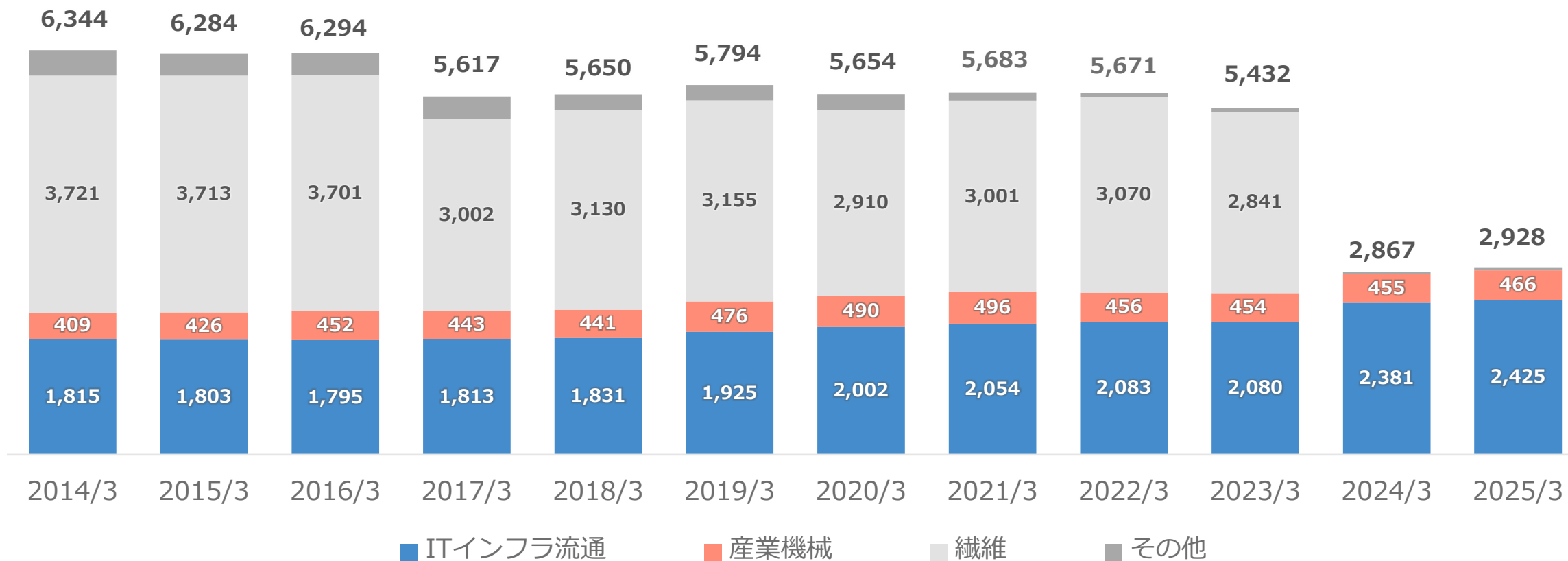
設備投資額・減価償却額・研究開発費

(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 1.49倍

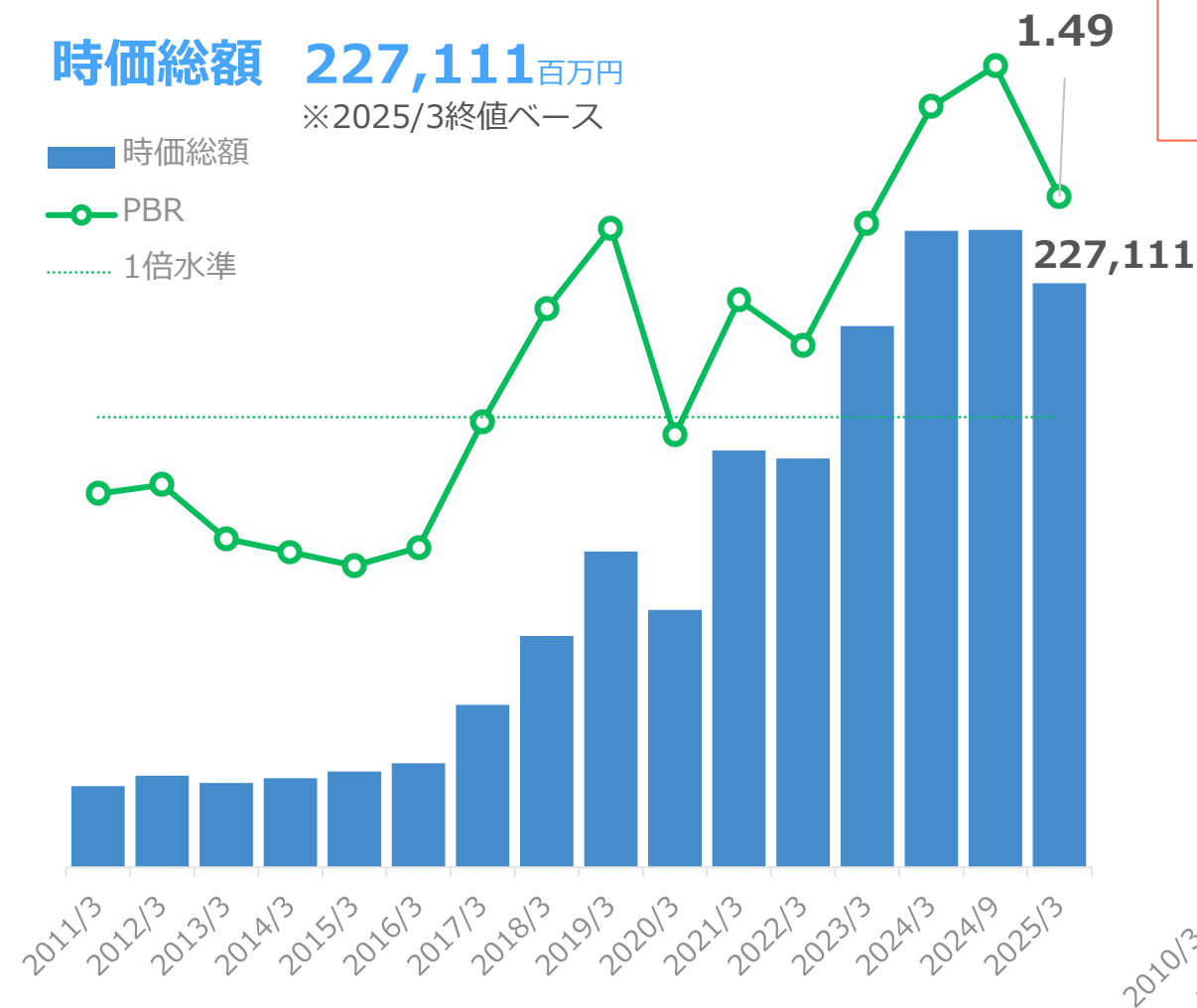
時価総額 227,111百万円

※2025/3終値ベース

■ 時価総額

○ PBR

..... 1倍水準



相対株価 (月足・終値ベース)

■ ダイワボウHD

■ 日経平均株価



(百万円)

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	2,928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		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
	[中核会社]	 ダイワボウ情報システム株式会社	
事業内容	産業機械事業		工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業
	[中核会社]	 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。