

資料の最後に、質疑応答の要旨を掲載しております。なお、質問 5 以降は、時間の都合上会場でご回答できなかった主なご質問を掲載しております。

個人投資家向け会社説明会

～札幌開催～ 会社説明資料

2026年9月19日

証券コード：3107



ダイワホールディングス株式会社

1. 会社概要
2. 業績推移
3. 2027年3月期 第1四半期決算
4. 事業内容
5. 中長期ビジョン『2030 VISION』
6. 株主還元
7. 商号変更

ダイワボウホールディングス 会社概要

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28階

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

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>



代表取締役社長
西村 幸浩

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

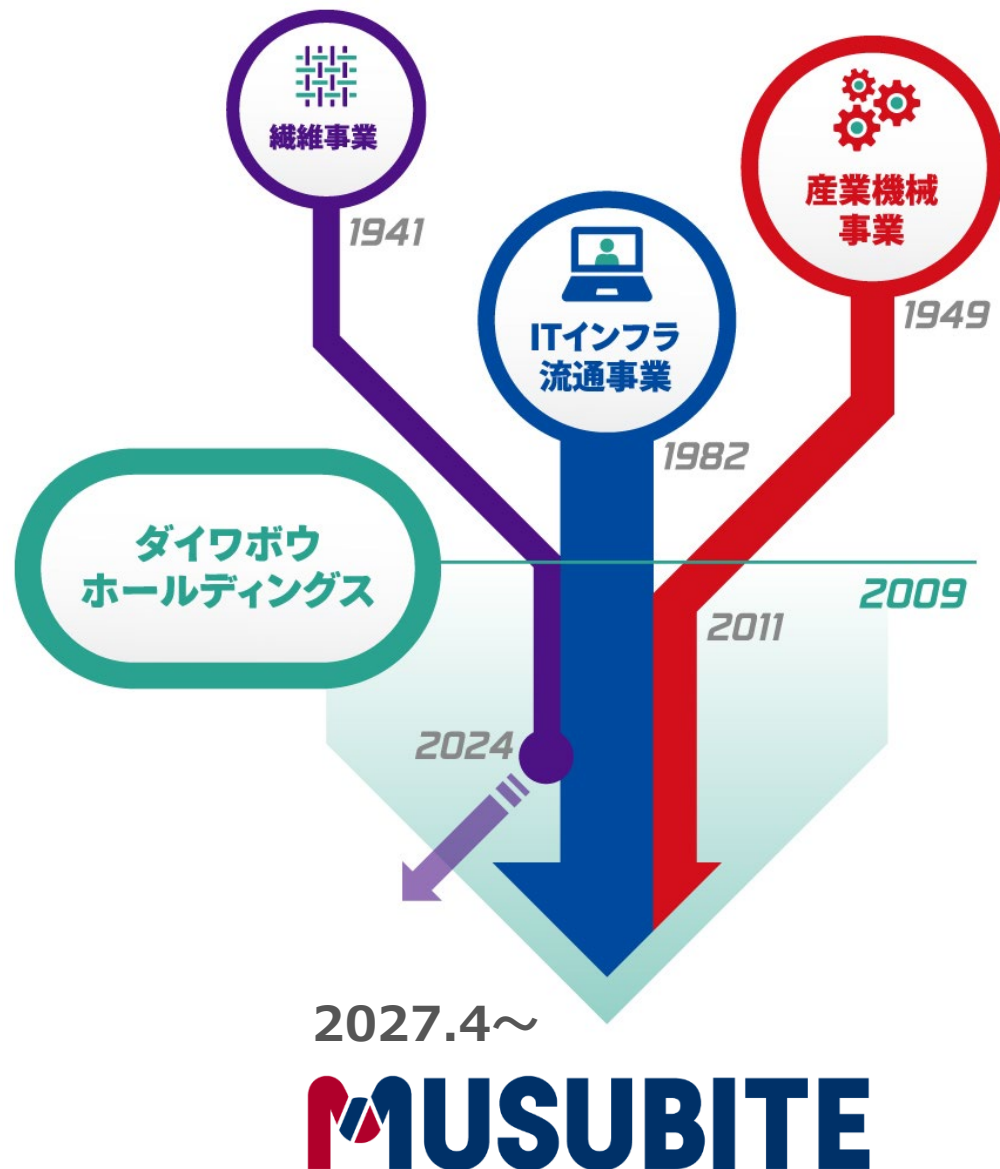
コンピュータ・周辺機器・ソフトウェアの販売
および物流サービス業
コンピュータ機器等の導入・保守・修理サービス業

▶ 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

ダイワボウHDグループの沿革



- 1941年 **大和紡績** 発足
- 1949年 穴道工場分離 **大和機械工業** 設立
- 1960年 大阪機械製作所と合併 **オーエム製作所** 設立
- 1982年 **ダイワボウ情報システム** 設立
- 2009年 大和紡績とダイワボウ情報システム 経営統合 **ダイワボウホールディングス(株)** へ商号変更
- 2011年 オーエム製作所と経営統合 3事業体制へ
- 2024年 大和紡績の独立、『2030 VISION』発表

業績推移

連結売上高推移

売上高

2010/3
4,489億円

2026/3
1兆3,508億円

↑ 16年で約3倍に成長

ROE

4.6%

19.9%

ROA

1.8%

10.0%

自己資本比率

17.8%

36.8%

GIGAスクール 第2期

Win10 EOS

1兆3,508億円

GIGAスクール 第1期

Win7 EOS

1兆1,368億円

1兆1,890億円

4,489億円

WinXP EOS

1兆435億円

9,440億円

7,855億円

7,638億円

9,039億円

9,677億円

収益認識に関する
会計基準の適用

繊維事業の独立

2010/3 2011/3 2012/3 2013/3 2014/3 2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 2020/3 2021/3 2022/3 2023/3 2024/3 2025/3 2026/3 2027/3
(予想)

※EOS…End Of Supportの略、MicrosoftによるWindows OSのサポート終了のこと

※GIGAスクール…文科省による小中学生を対象にした1人1台の端末を配布する学校ICT環境整備事業

連結営業利益推移

営業利益

2010/3
50億円

ROE

4.6%

ROA

1.8%

自己資本比率

17.8%

2026/3

441億円

19.9%

10.0%

36.8%

↑ 16年で約**8.8倍**に成長

GIGAスクール 第2期

Win10 EOS

GIGAスクール 第1期

Win7 EOS

WinXP EOS

50億円

441億円

365億円

348億円

309億円

279億円

240億円

350億円

328億円

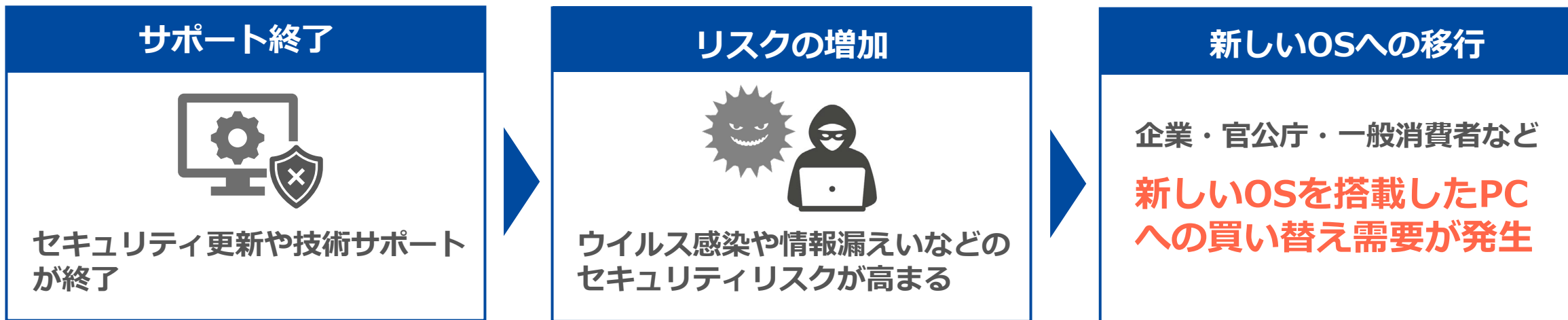
227億円

繊維事業の独立

2010/3 2011/3 2012/3 2013/3 2014/3 2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 2020/3 2021/3 2022/3 2023/3 2024/3 2025/3 2026/3 2027/3 (予想)

Windows サポート終了（EOS）とは？

「End of Support」の略で、マイクロソフトが提供するOS（基本ソフトウェア）の
セキュリティ更新や技術サポートが終了すること



▶ Windowsサポート終了の歴史（主なOS）



GIGAスクール構想とは？

2019年に文部科学省から発表されたプロジェクト

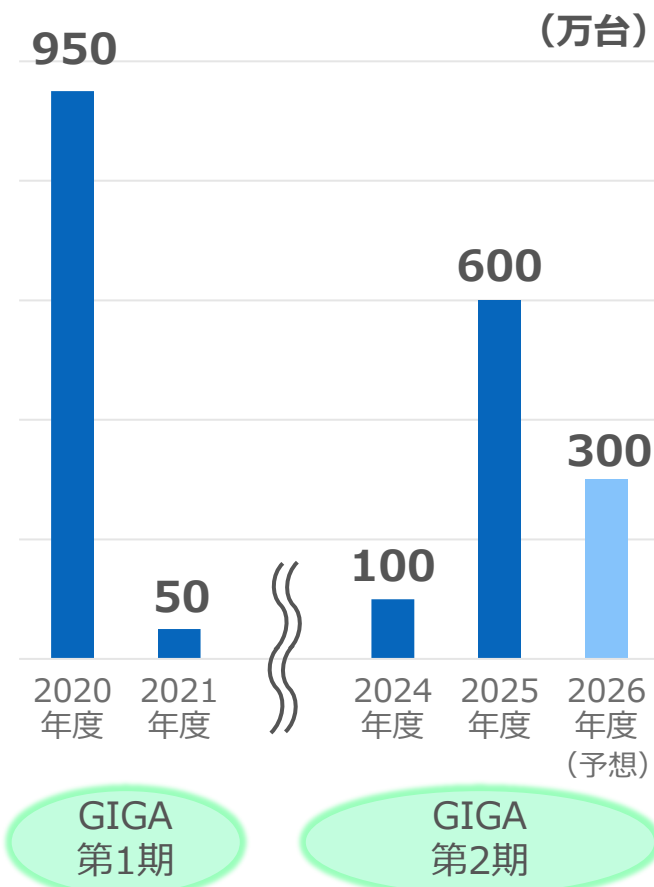
- ✓ 全国の小中学生に、1人1台のPC・タブレットを整備
- ✓ ネットワーク環境も整備



「1人1台端末」の環境

- 一人ひとりの反応を踏まえた、双方向型の授業が可能
- 一人ひとりの教育的ニーズや、学習状況に応じた個別学習が可能
- 各自の考えを即時に共有し、多様な意見にも即時に触れられる など

- ✓ GIGAスクール構想の国内端末需要台数推移
(当社試算)



- ✓ 全国の販売パートナーと共にGIGAスクール構想を支援

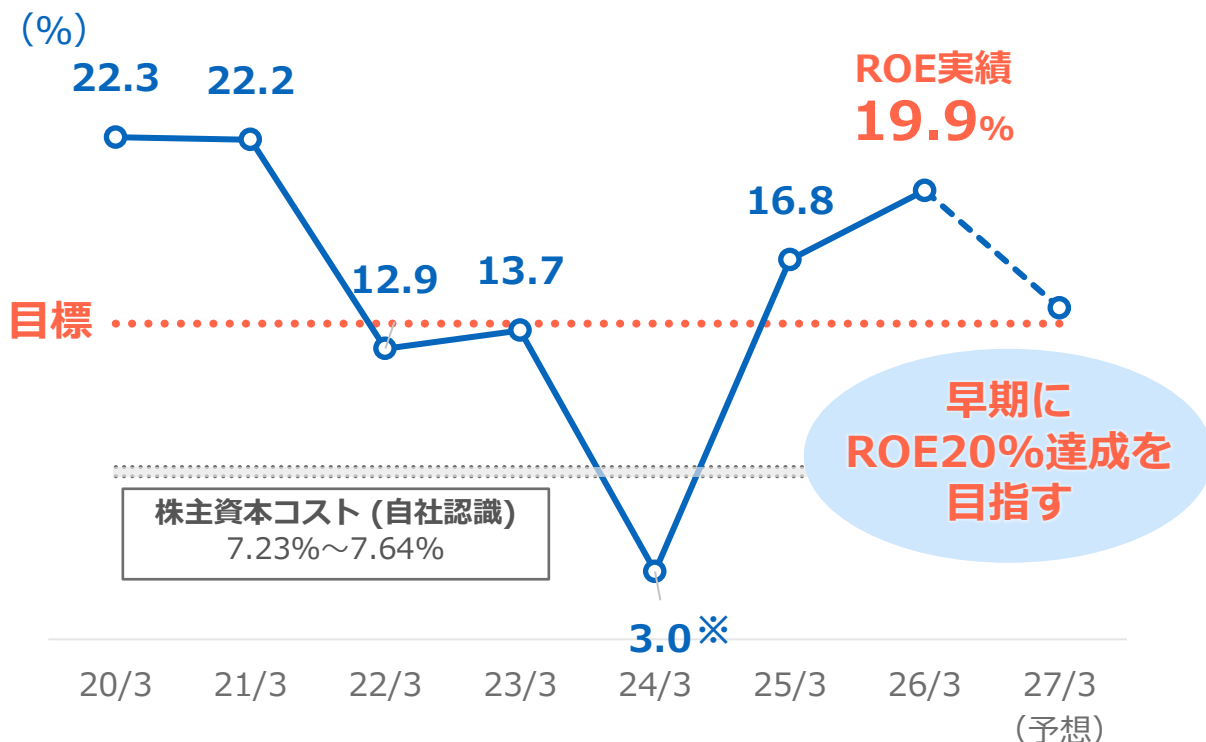


教育委員会カバー率
98%

小中学生の人数
約1,000万人

ROE 14%以上

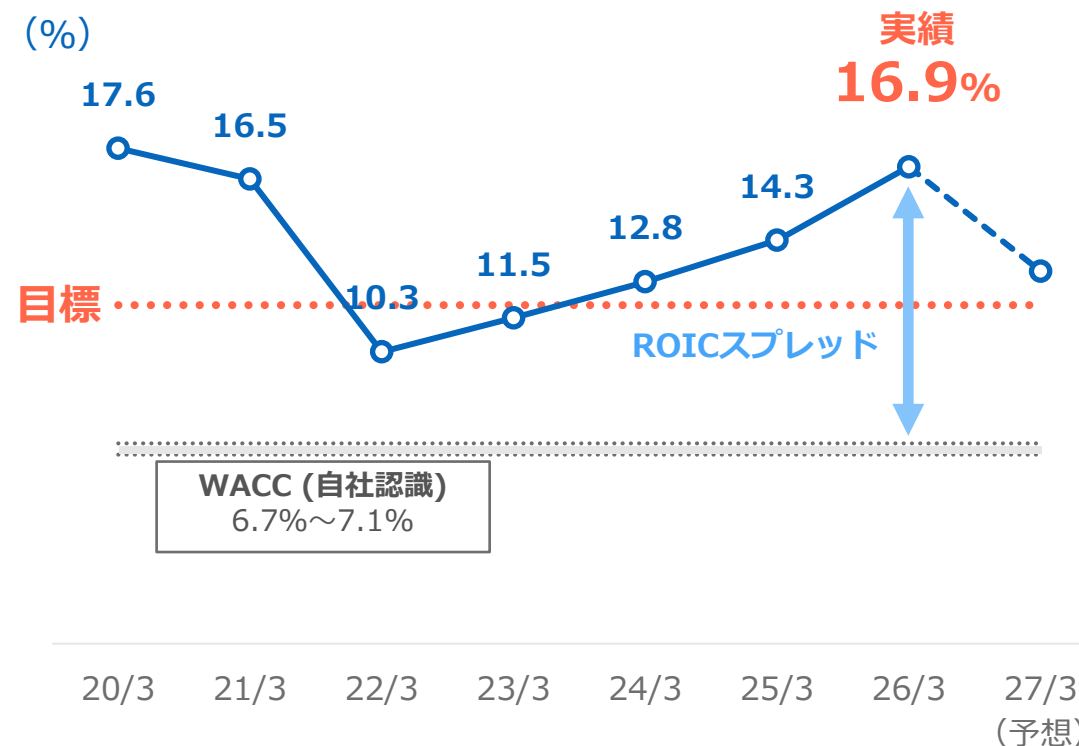
自己資本当期純利益率
＜株主資本に対するリターン＞



※繊維事業売却に伴う特別損失を計上

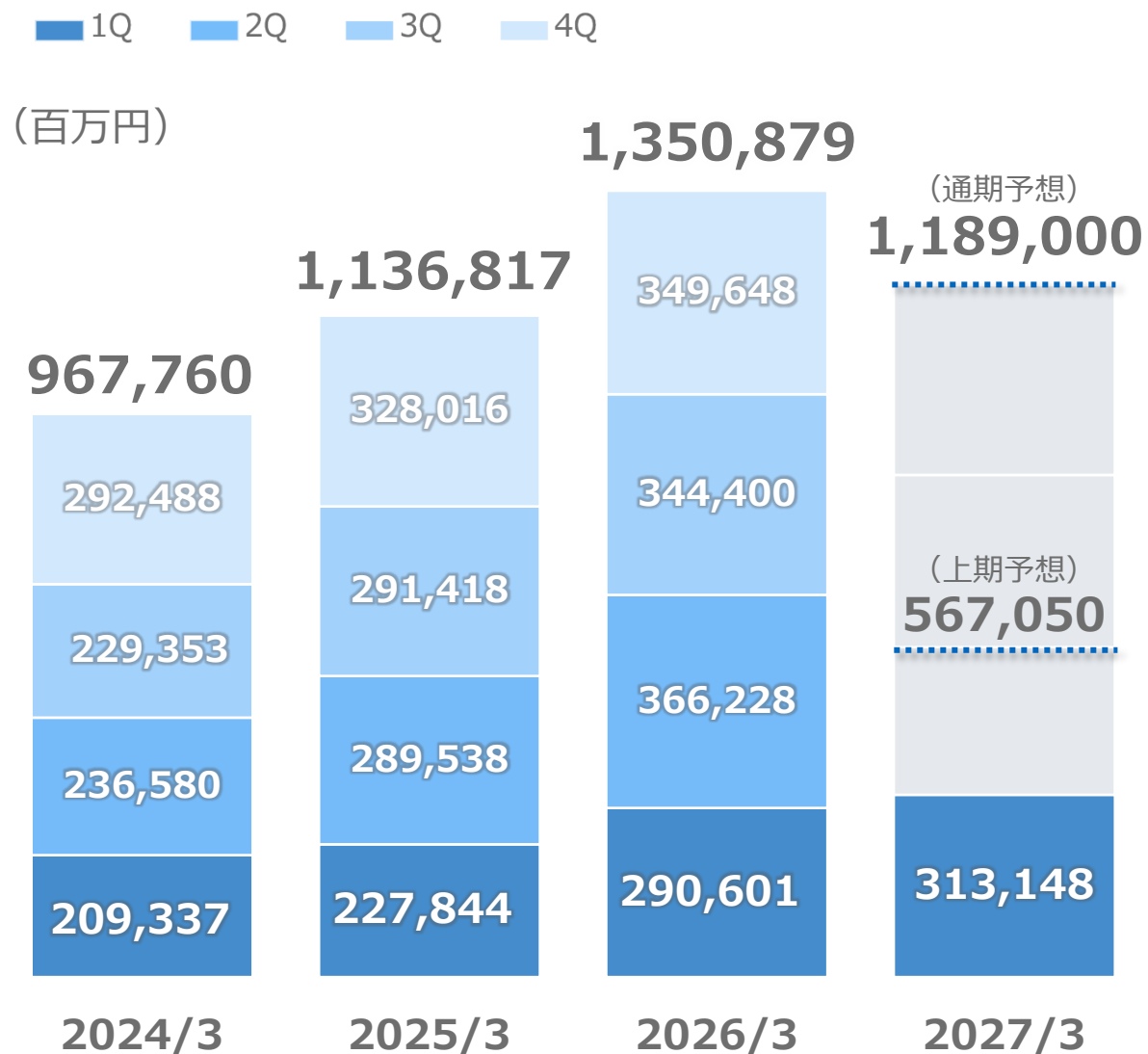
ROIC 12%以上

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＞



| 2027年3月期 第1四半期決算（4～6月）

2027年3月期 1Q累計 連結売上高（4～6月）



売上高 **3,131**億円

前期比 **+7.8%**

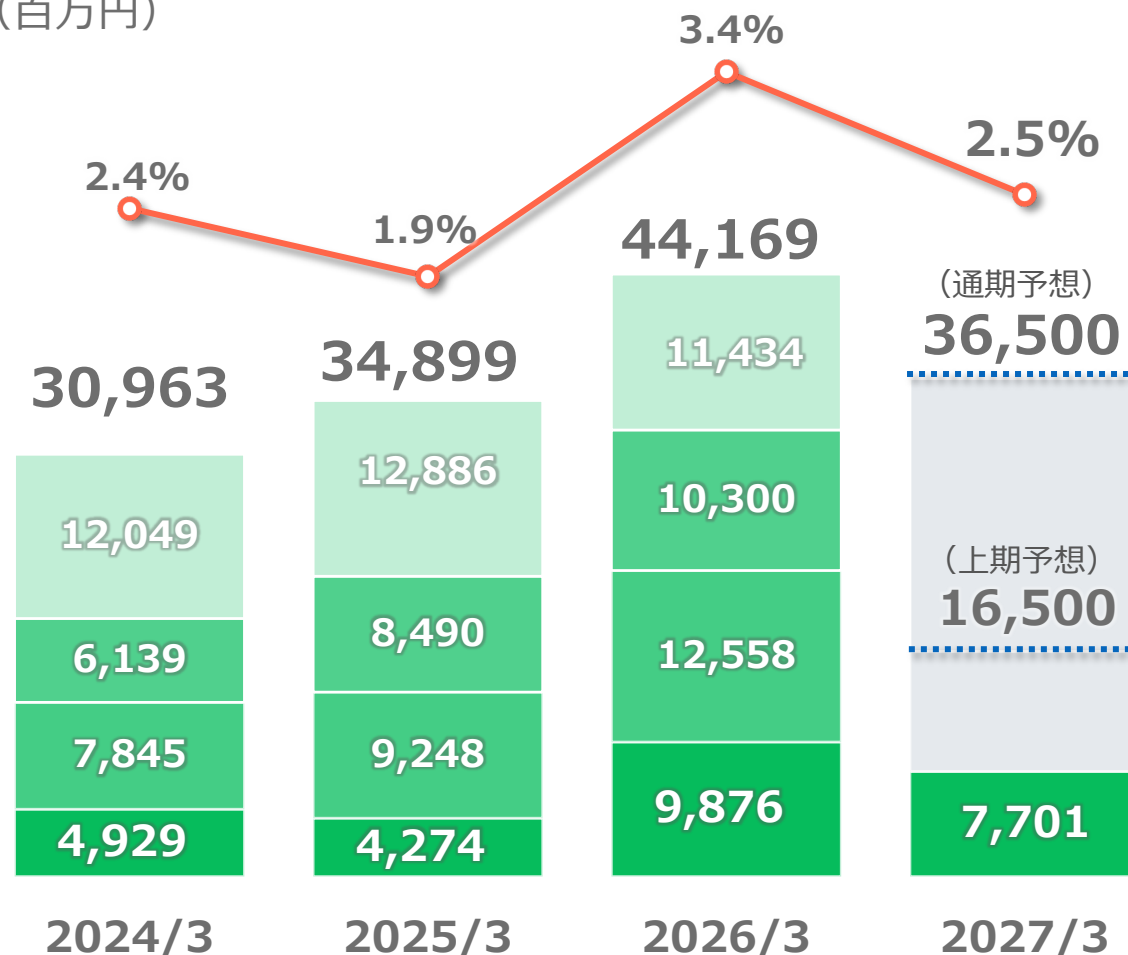
進捗率 上期 **55.2%** / 通期 **26.3%**

2年連続で1Q最高を更新

2027年3月期 1Q 連結営業利益（4～6月）

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 売上高営業利益率（1Q）

（百万円）



営業利益 **77** 億円

前期比 $\triangle$ **22.0%**

営業利益率 **2.5%**

進捗率 上期 **46.7%** / 通期 **21.1%**

過去2番目の1Q実績

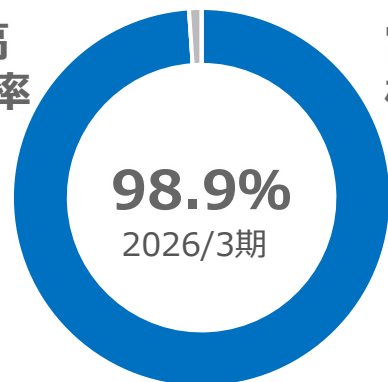
| 事業内容

ITインフラ流通事業

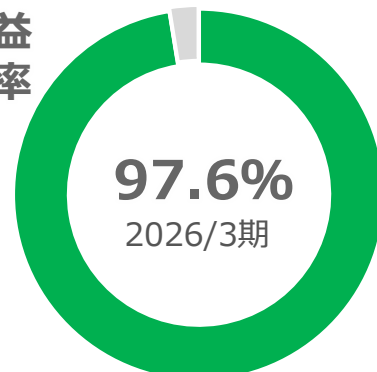
IT関連商品を取り扱う 国内最大級のIT専門商社

- ・全国各地に拠点がある地域密着の営業体制
- ・特定のメーカーに依存しないマルチベンダー
- ・国内PC市場でトップシェア

売上高
構成比率



営業利益
構成比率



産業機械事業

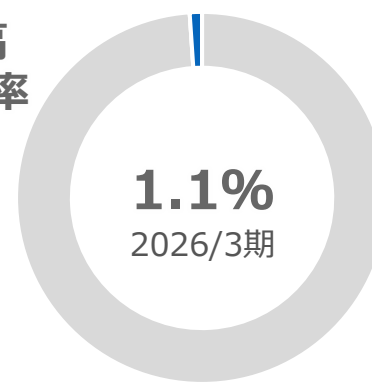
工作機械

航空宇宙分野などの重工業を中心に活用される工作機械「立旋盤」の国内製造で高いシェア

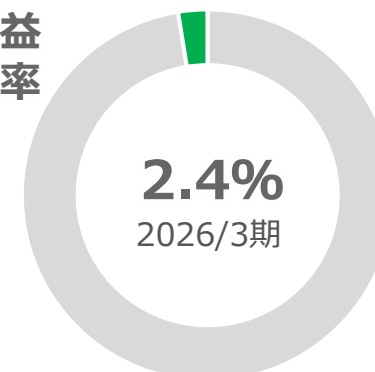
自動機械

食品・医療品など幅広い業界に対して包装・梱包の自動機械を製作納入

売上高
構成比率



営業利益
構成比率



DIS ダイワボウ情報システム株式会社

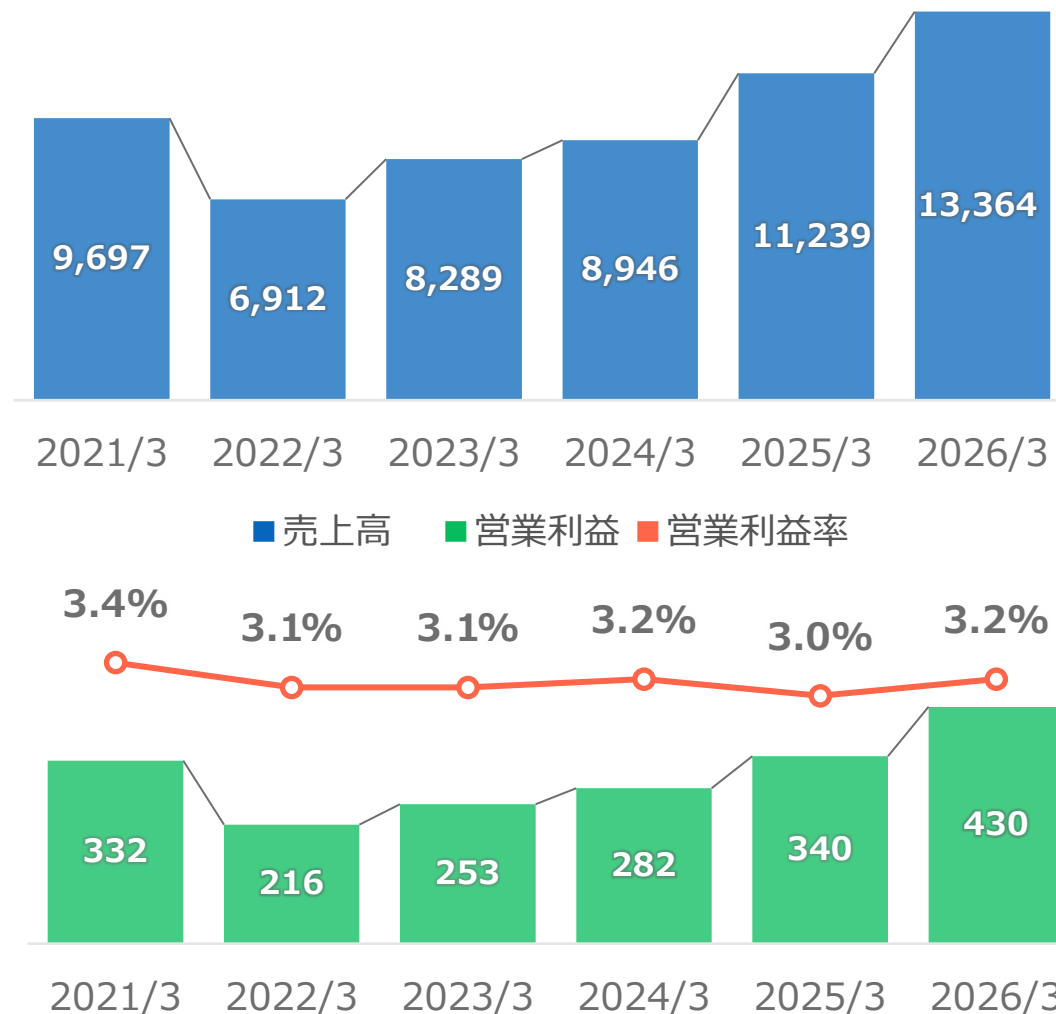
国内最大級のIT専門商社

社員数 : 2,540名(連結)
拠点数 : 112拠点
取扱いメーカー数 : 1,500社
取扱いアイテム数 : 290万アイテム
販売パートナー数 : 19,000社

※2026年3月末時点

セグメント業績推移

(億円)



こんなところにDIS ～オフィス編～



こんなところにDIS ~学校編~



ダイワボウ情報システム株式会社 教育ICT総合サイト「校務DXから授業改革へ広がる生成AI活用 教員とAIの協働が個別最適な学びを支える 高砂市立高砂中学校」 (<https://sip.dis-ex.jp/article/347>)

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

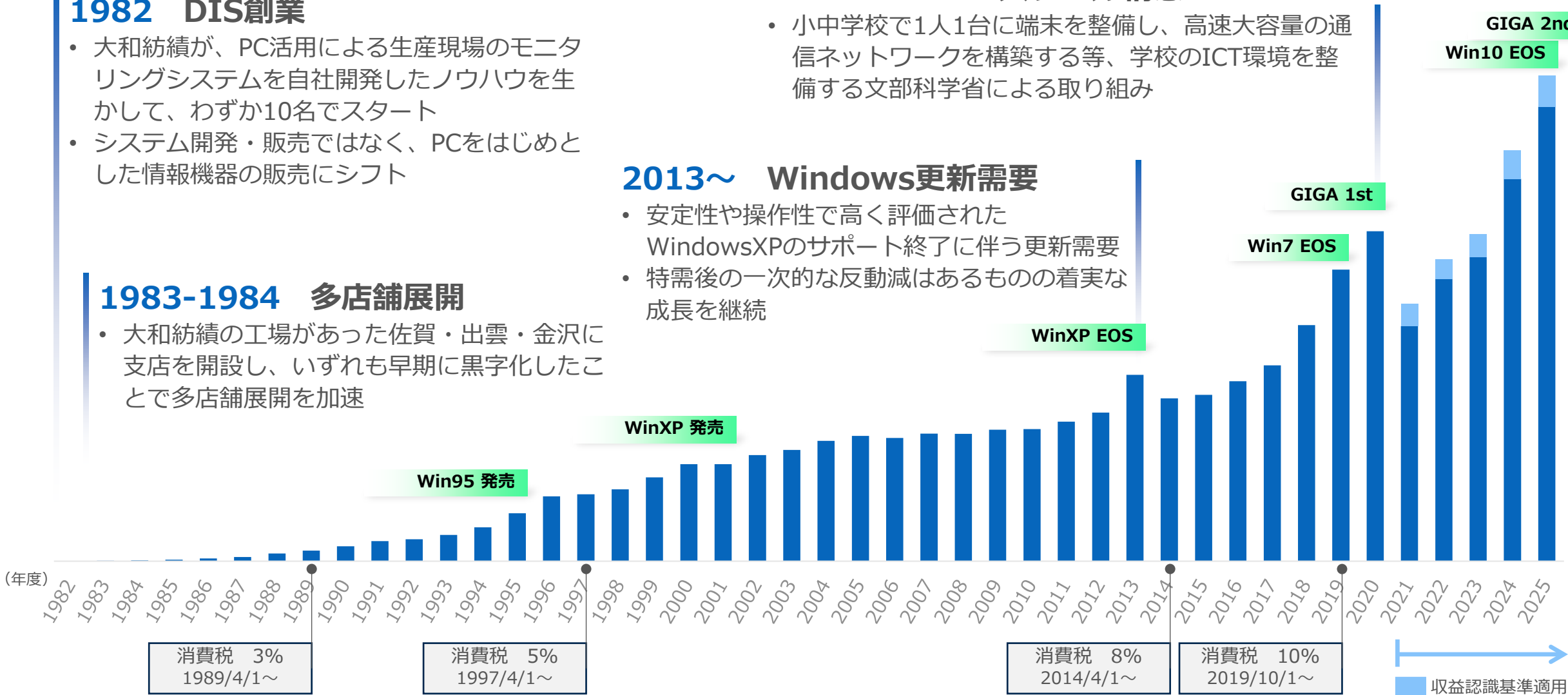
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

2020～ GIGAスクール構想

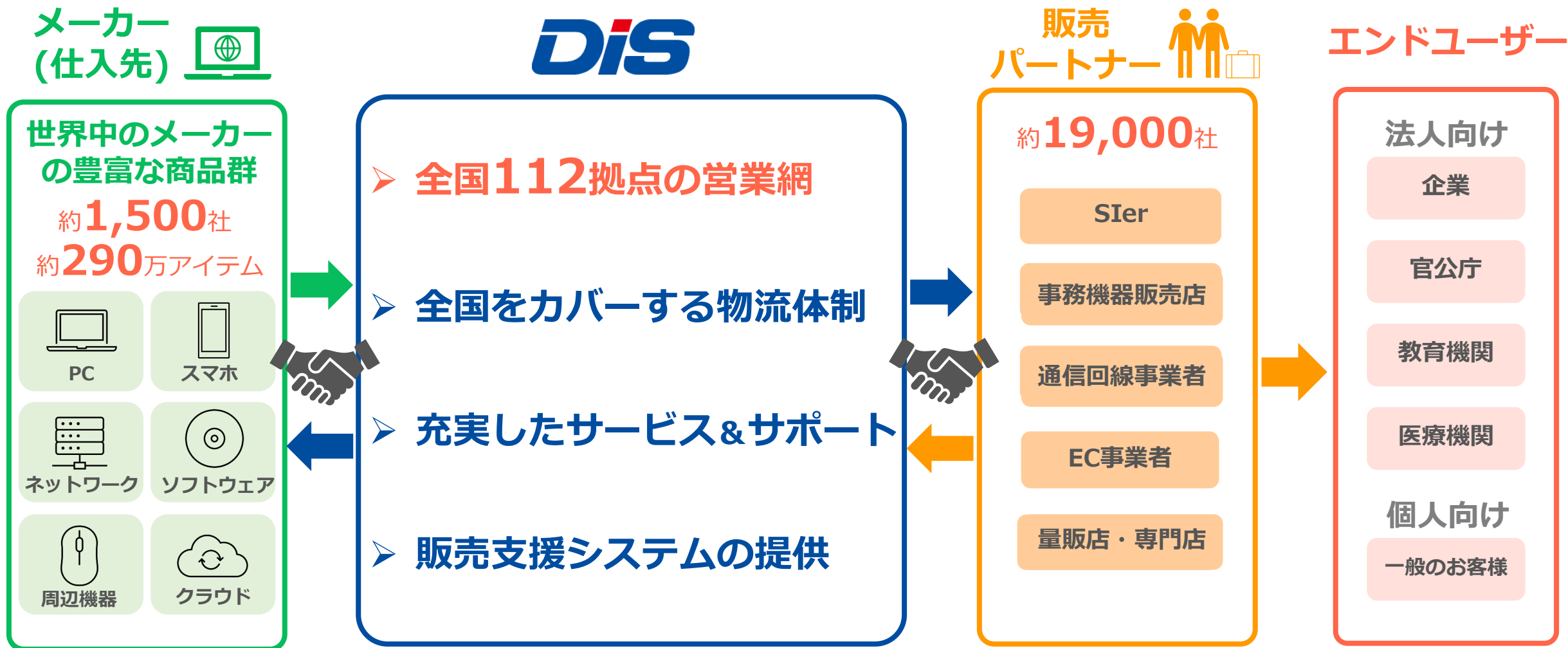
- 小中学校で1人1台に端末を整備し、高速大容量の通信ネットワークを構築する等、学校のICT環境を整備する文部科学省による取り組み

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



メーカーがDISを選ぶ理由

全国へ効率的に商品展開が可能

- ✓ DISの営業網を利用できる

販売効率・収益性の向上

- ✓ 在庫管理・販売・代金回収をDISが一括対応
- ✓ 回収リスク・在庫負担を軽減

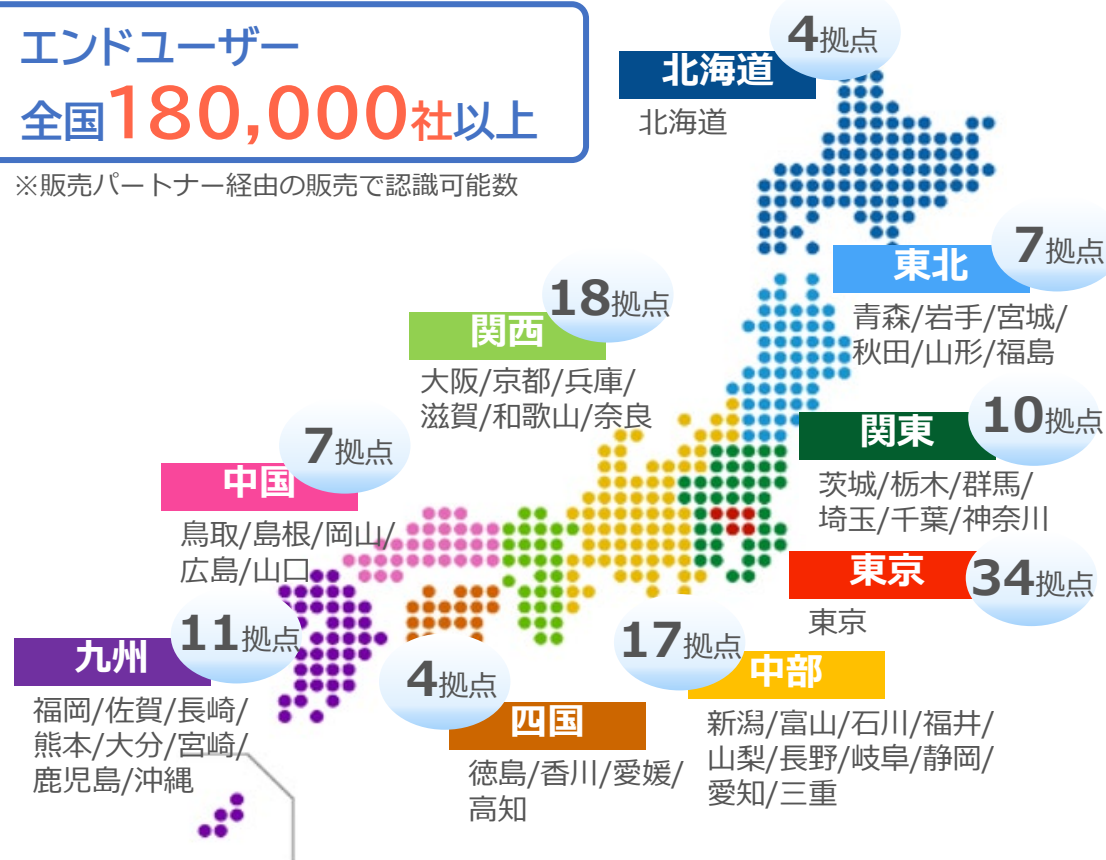
物流コストの削減

- ✓ メーカー倉庫機能の代行（入荷・保管・配送）

全国**112**拠点の営業網
全国**19,000**社の販売パートナー

エンドユーザー
全国**180,000**社以上

※販売パートナー経由の販売で認識可能数



ダイワボウ情報システム株式会社

北海道拠点 MAP

北海道全域をカバーする4つの拠点で、
お客様のビジネスを強力にサポートします。

札幌支店

〒060-0003
北海道札幌市中央区北三条西4-1-1
日本生命札幌ビル4F

旭川営業所

〒070-0031
北海道旭川市一条通9-50-3
日進旭川ビル5F

帯広営業所

〒080-0801
北海道帯広市東一条南10-2-1
損保ジャパン帯広ビル4F

函館営業所

〒040-0015
北海道函館市梁川町16-24
損保ジャパン函館ビル4F



販売パートナーがDISを選ぶ理由

圧倒的な調達力

- ✓ 大量調達によるコストメリットと安定供給の実現

シングルウィンドウ対応

- ✓ 地域密着の営業体制によって問い合わせを1本化
- ✓ 見積支援、物流支援、保守サービス

ITトレンドの情報提供・スキルアップ

- ✓ ICT総合イベントの開催
- ✓ 技術者向けトレーニングの実施



DIS主催のICT総合イベント「DISわあるど」の様子
販売パートナーへの情報提供の場となっている

主要取扱メーカー（一部抜粋）

国内シェアNo.1
メーカー多数

メーカー**1,500**社 取扱商品**290万**アイテム 常時在庫**3万**アイテム



※アルファベット順

① 1億3,800万

DISが1年間に出荷した商品数
(2025年度実績)

② 60億

DISの1日の平均売上高

東西の物流センター／キittingセンター

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

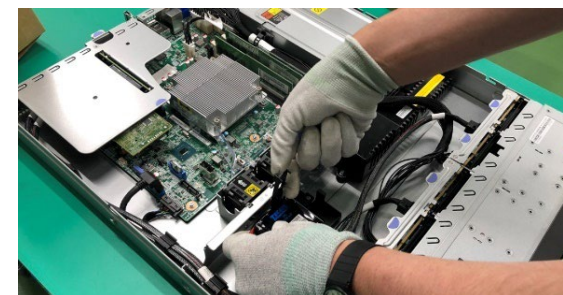
→ 入荷＞作業＞出荷に迅速対応

キitting実績：年間48.2万台

(PC・タブレット・スマホ) (2026/3期)

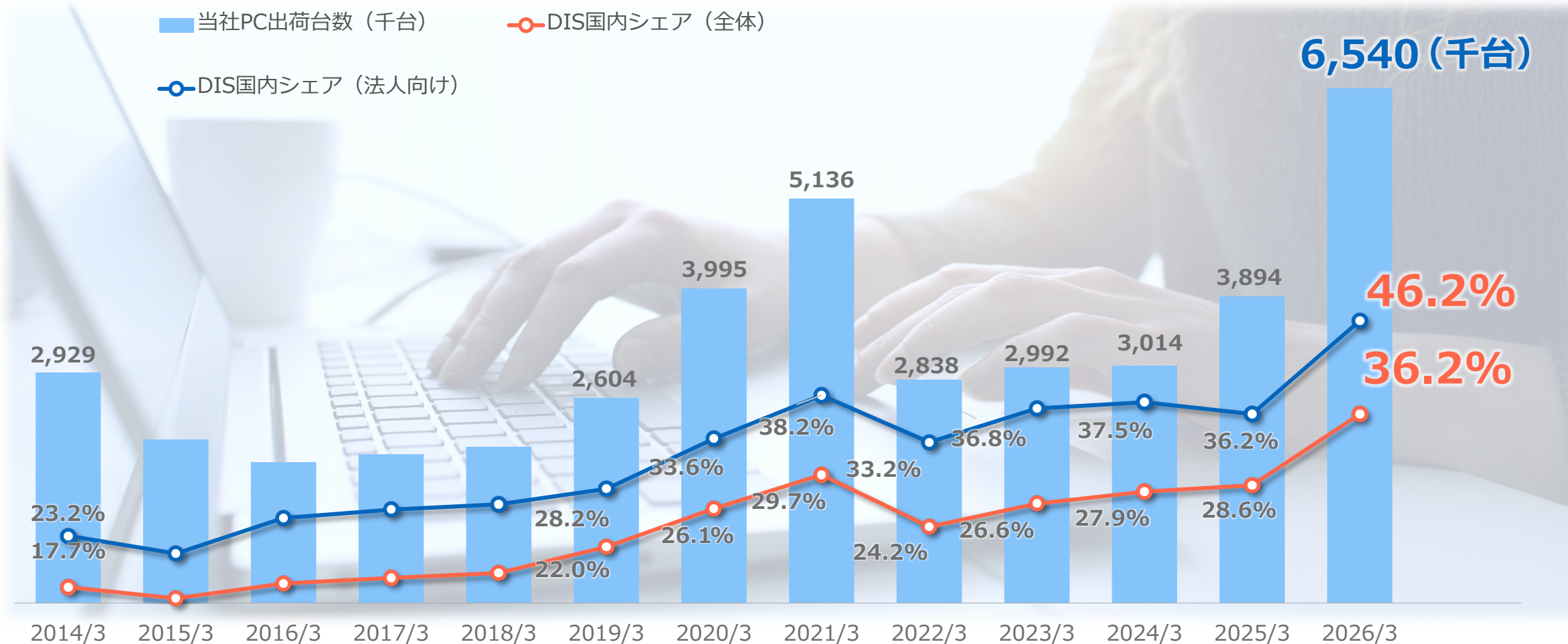
トラック予約受付システム

→ 入出荷情報の共有・車両平準化



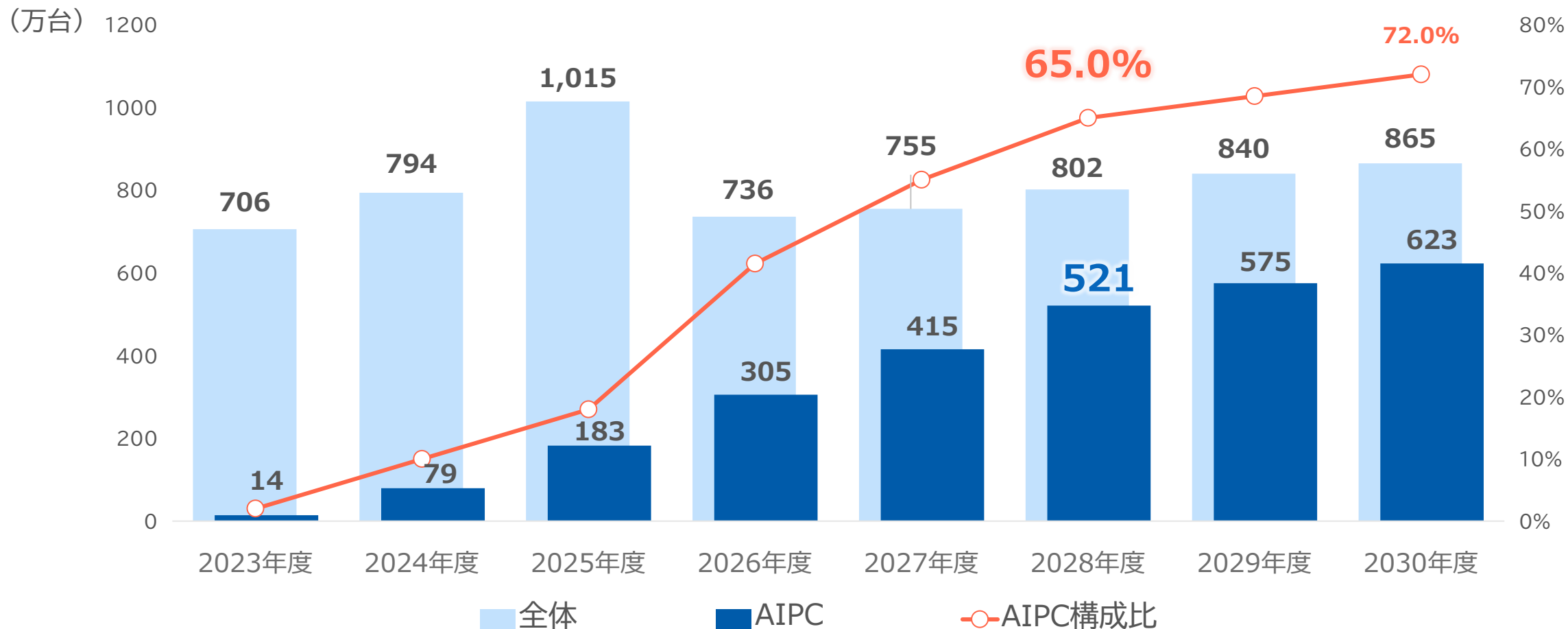
国内PCマーケットシェア（出荷台数）

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

AI PC法人向け市場予測 (MM総研調べ)



高単価なAI PCの販売拡大による収益拡大を目指す

高成長を続けるサブスクビジネス

メーカー

対応ベンダー数
147ベンダー
対応サービス数
291サービス
(2026年3月時点)

zoom

Microsoft

TREND MICRO

Adobe

aws

DiS

iKAZUCHI (雷)

ーサブスクリプション管理ポータルー
様々な支払サイクルに対応



どのユーザーが、何のサービスを
どれだけ、いつまで契約しているか
という「契約」を管理し販売する仕組み

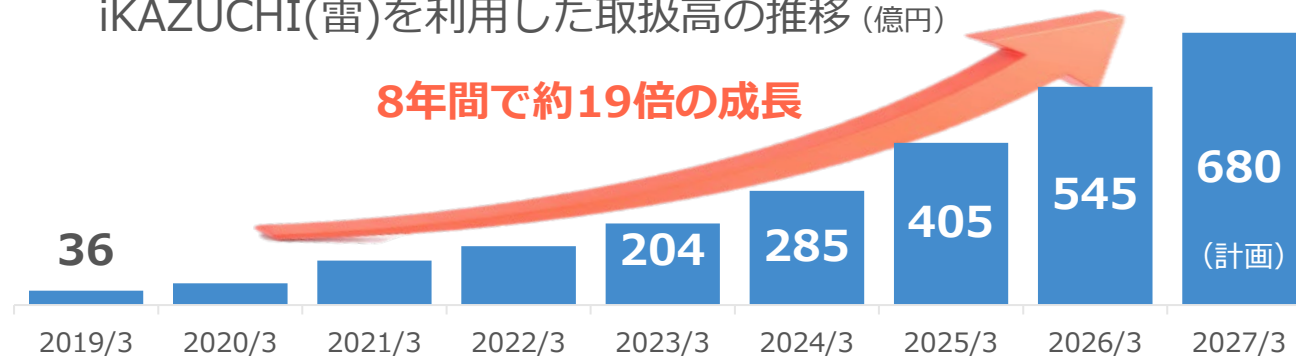


販売パートナー

エンドユーザー

iKAZUCHI(雷)を利用した取扱高の推移 (億円)

8年間で約19倍の成長



成長市場	市場予測	(2025年度比)	DISの取り組み
AI	国内AI市場 2029年度に6.8兆円へ拡大 IDC Japan「国内AI市場予測、2024年～2029年」	約2.9倍	AI PC、AIサーバー、 生成AI関連の販売拡大
DX	国内DX関連投資額 2030年度に9.2兆円へ拡大 富士キメラ総研「2025 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」	約1.6倍	労働力不足と業務自動化ニーズを 背景に、DXサービスやITソリューションを提供
DC データセンター	国内データセンター市場 2030年度に6.8兆円へ拡大 富士キメラ総研「データセンタービジネス市場調査総覧 2026年版 市場編」	約1.4倍	サーバー・ネットワーク等の販売拡大
クラウド/ サブスク	国内クラウド市場 2029年度に19.1兆円へ拡大 IDC Japan「国内クラウド市場予測、2024年～2029年」	約1.6倍	iKAZUCHI（雷）の取扱ベンダー、 取扱サービスを拡大

PC・デバイスの「販売」にとどまらず IT環境全体の「価値提供」へ

オーエム製作所

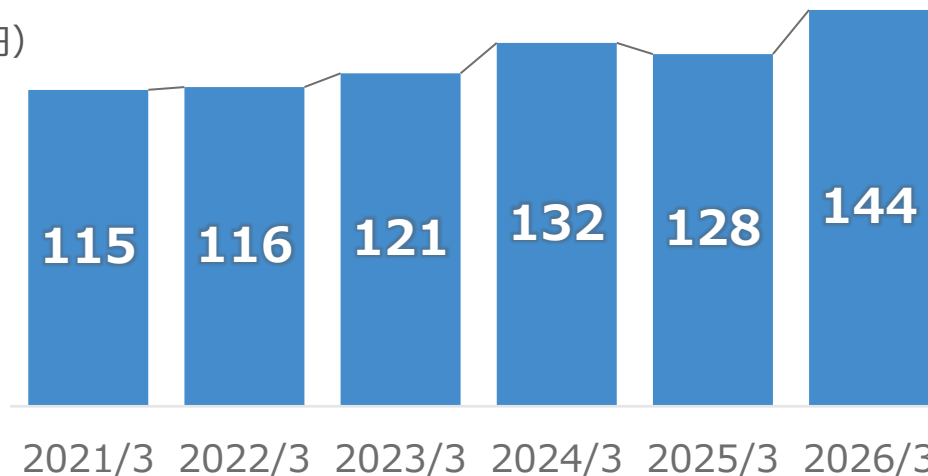
立旋盤、鉄道車輪旋盤の
国内トップメーカー

創設 : 1949年7月
本社 : 大阪市淀川区
拠点数 : 9拠点(海外2拠点含む)
社員数 : 485名(グループ)

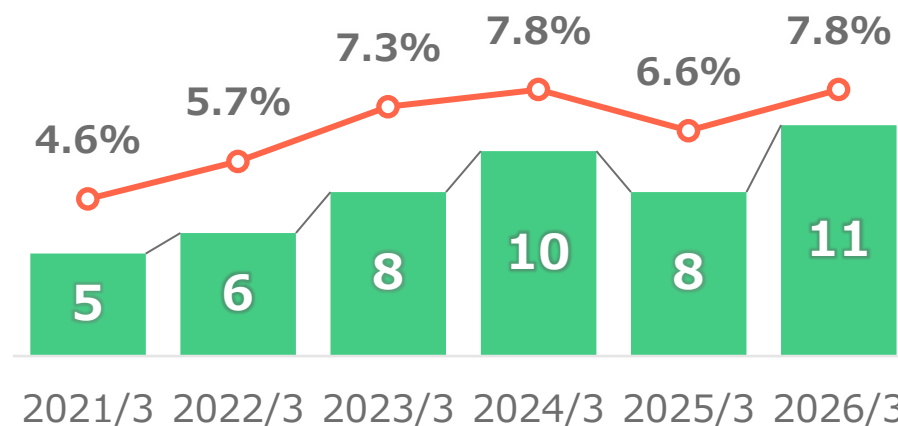
※2026年3月末時点

セグメント業績推移

(億円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



地元メーカーとの
関係構築の歴史

100年以上

中・大型立旋盤
国内シェア

NO.1

立旋盤
累計出荷台数

7,800台以上

鉄道床下車輪旋盤
国内シェア

NO.1



オーエム製作所グループ

部品メーカー
・
材料メーカー

国内
グループ会社

株式会社オーエム機械
オーエム金属工業株式会社
オムテック株式会社

海外
グループ会社

O-M(U.S.A.), INC.
欧安睦(上海)商贸有限公司

最終納品先
航空機エンジン
重工業
エネルギー
医薬品
食品 etc

立旋盤など高品質な産業機械を製造
エネルギーや航空機分野などのさまざまな業界へ供給し、日本のインフラを支える

立旋盤とは

円柱やまるい筒状の部品を作り出すマザーマシン
立旋盤から生み出される部品は、宇宙ロケットの燃焼部分、飛行機のジェットエンジン、発電機のタービンパーツなどのインフラ産業で活躍

高剛性

高精度

優れた操作性

“立旋盤のオーエム”

中・大型クラス

国内シェアNO.1



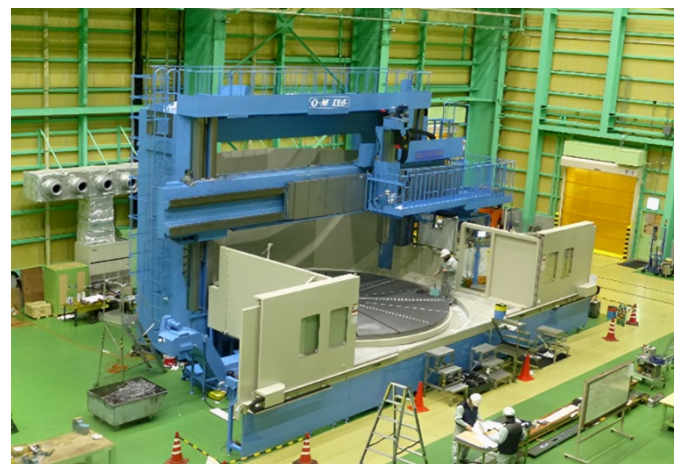
ジェットエンジンの圧縮機や燃焼タービン



発電用タービン



風力発電の軸受け



車輪旋盤とは

日々の運行によって摩耗や損傷が生じた鉄道車両の車輪を削り直し、適正な形状へメンテナンス
騒音の抑制や乗り心地、鉄道の安全運行に貢献
「床下車輪旋盤」は車輪を鉄道本体から外さずに車輪のメンテナンスが可能

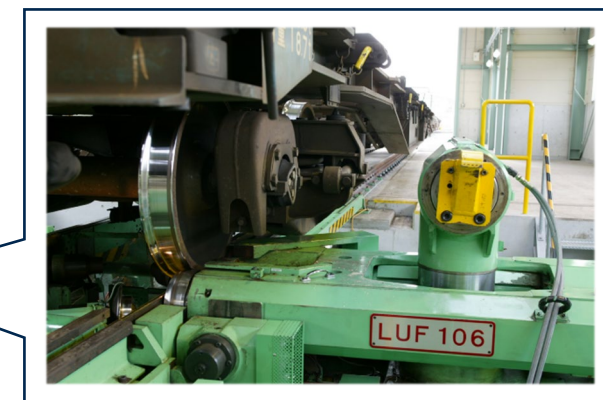
高精度

優れた作業効率

鉄道向け床下車輪旋盤
国内シェアNO.1



車輪を鉄道本体から外さずに削り直す



日本の大動脈である新幹線のメンテナンスでも活躍

自動機械とは

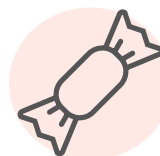
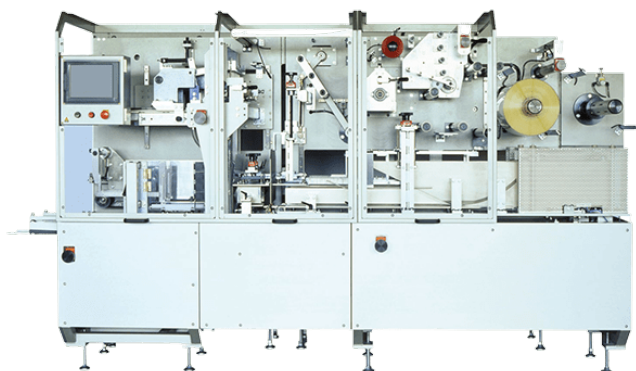
食品・製菓、医薬品、化粧品など、幅広い業界に向けて、製品の梱包・包装を自動で行う「自動包装機械」を開発・製造

ニーズへの柔軟な対応

高精度

例) 食品……ライフサイクルが短く多様化が顕著
医薬品…製造基準の厳格化が進む

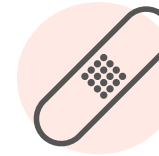
あらゆる製品・商品をやさしく守る
“包めないものは何もない”



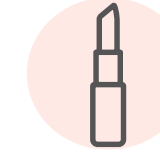
食品・製菓



医薬品



日用品



化粧品



| 中長期ビジョン『2030 VISION』

『2030 VISION』で達成したい当社のあるべき姿

エキサイティングストーリー

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”

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**新規領域への進出**を模索

AI XaaS Automation ITAD Security
Logistics Consulting Healthcare Subscription Education Network
DX

FY2030目標
連結営業利益
500億円

IT
プロダクト

IT
ディストリビューション

IT
ソリューション

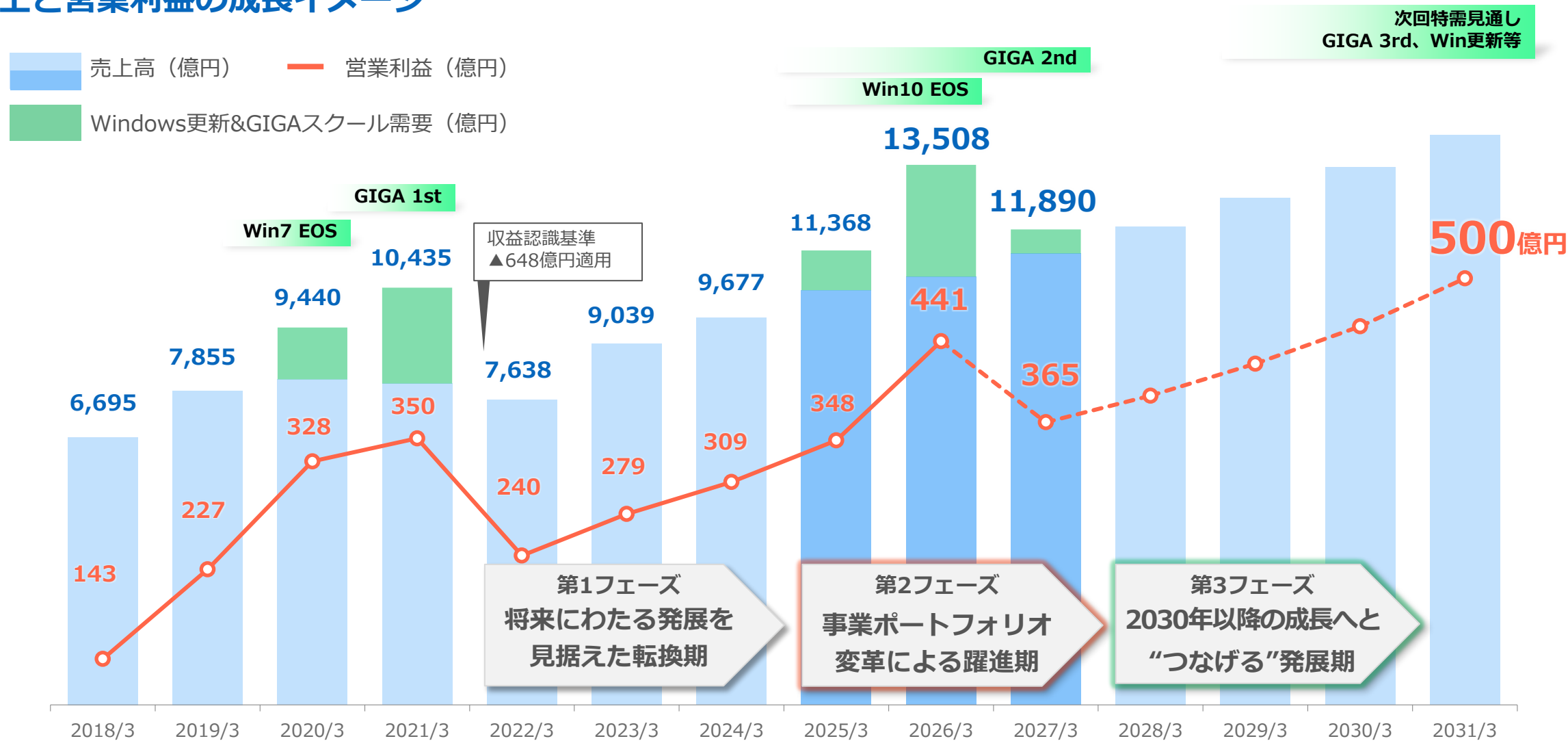
IT
サービス

産業機械

IT分野におけるバリューチェーン

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



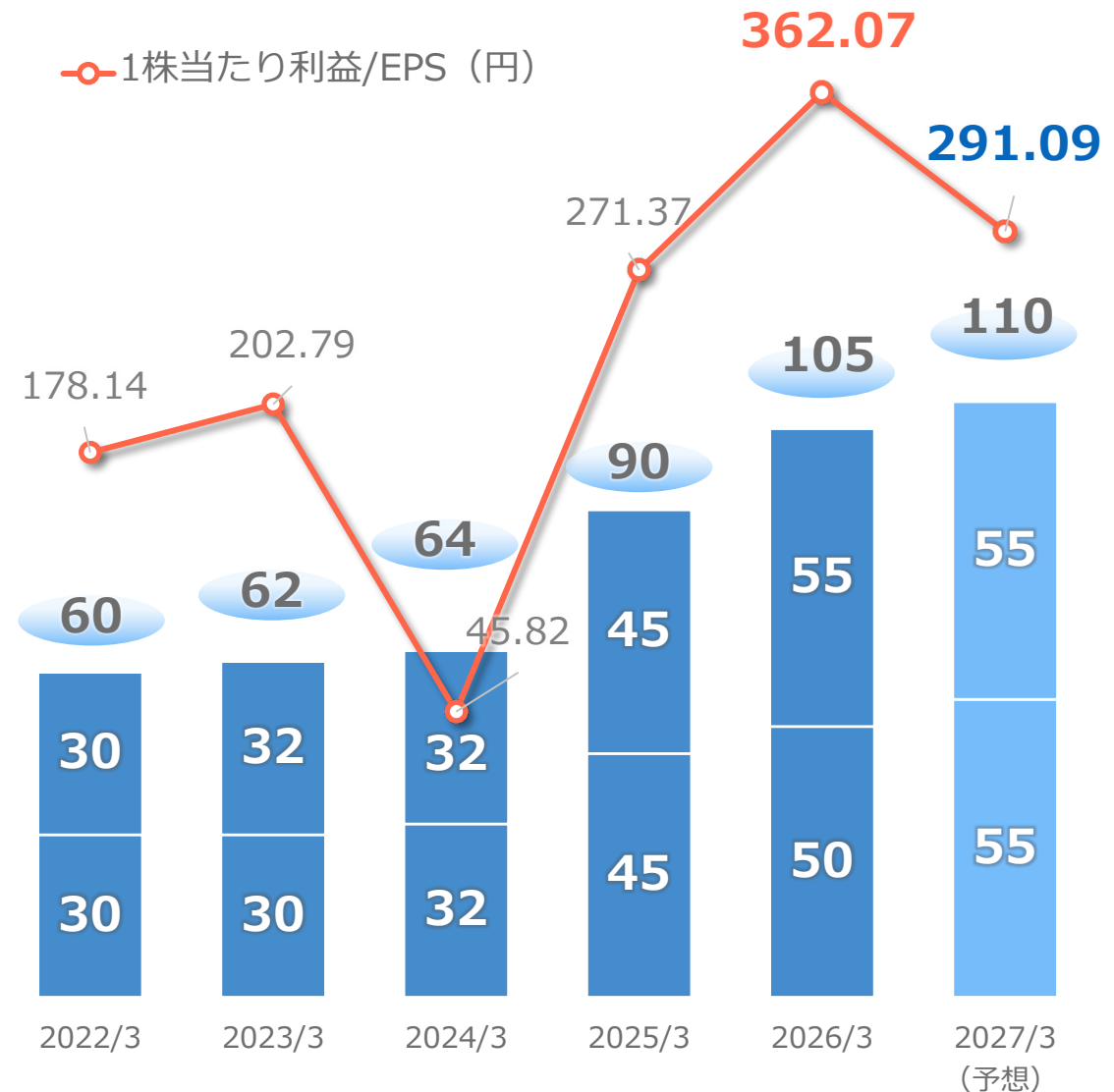
| 株主還元

株主還元

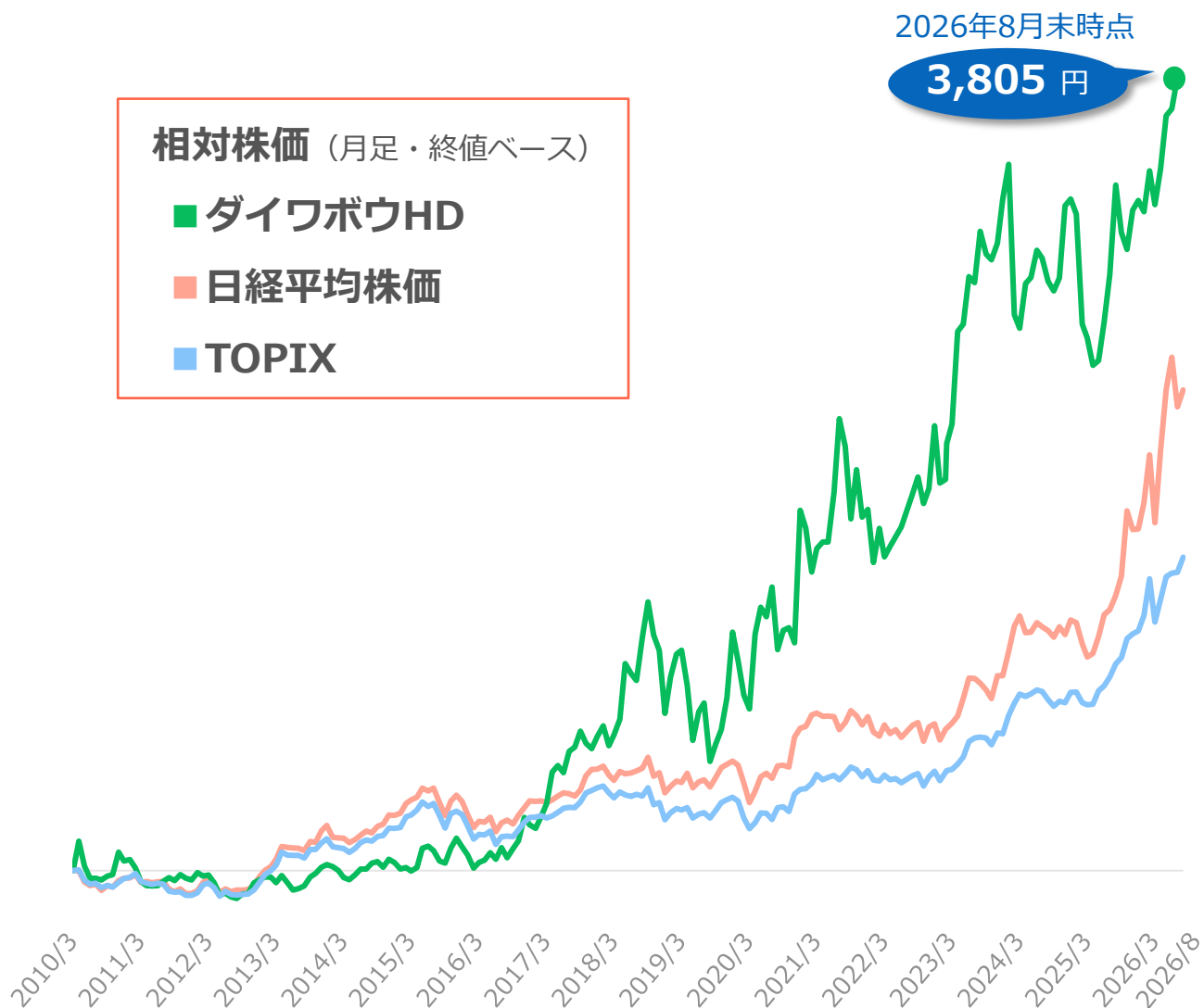
株主還元方針

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）		
1株配当	中間 50円	期末 55円	年間 105円	中間 55円	期末 55円	年間 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%		

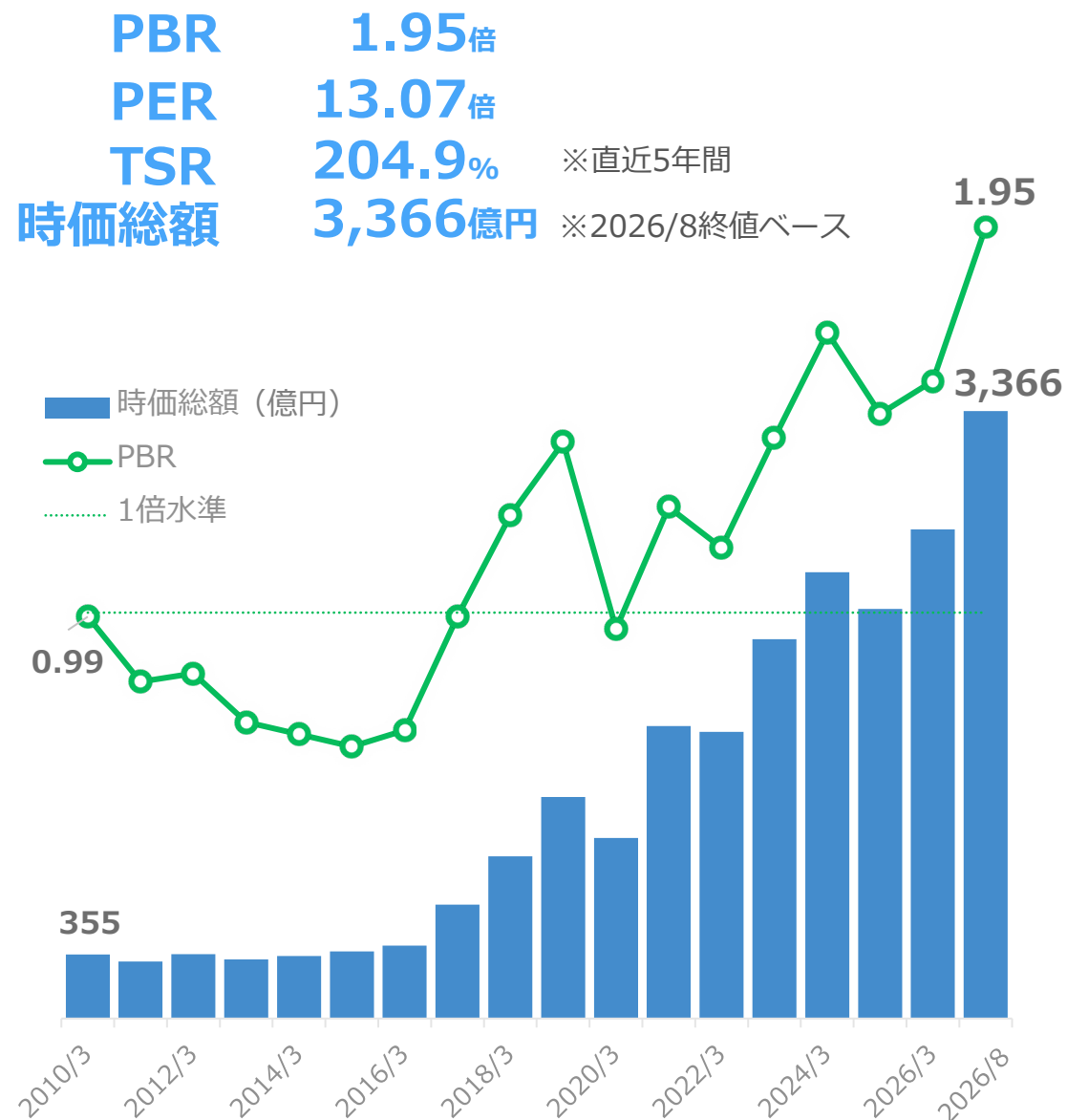


株価推移



※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

© Daiwabo Holdings Co., Ltd.



| 商号変更

□ ダイワボウホールディングス株式会社は、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



MUSUBITE

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。

※「バリューチェーン」とは、企業がお客様に製品やサービスを提供するまでのすべての活動を、価値が加えられる一連の「連鎖（チェーン）」として捉える考え方です

※商標登録出願中

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、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）



Delightful Ideas & Solutions

※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

※商標登録出願中

当社コーポレートサイトのご紹介

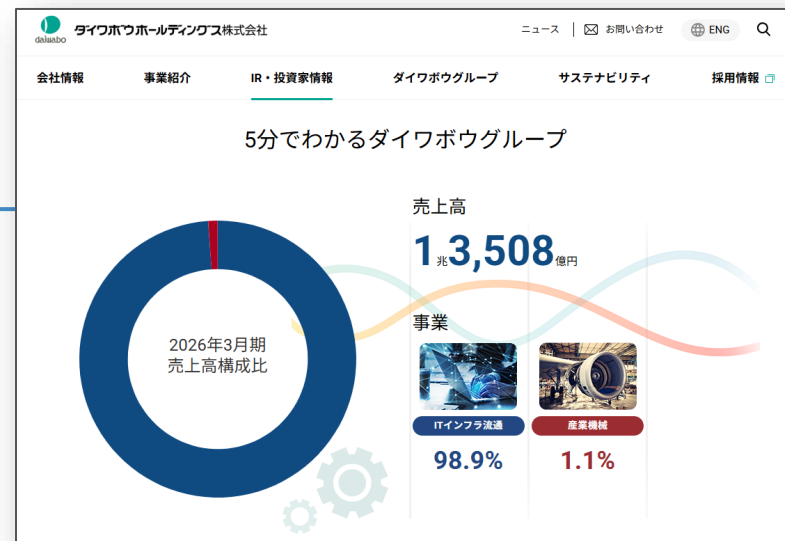


<https://www.daiwabo-holdings.com/>



適時開示情報や事業ニュースをはじめ
事業紹介やIR資料などを発信しています

IR・投資家情報



サステナビリティ



【参考資料】

- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 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

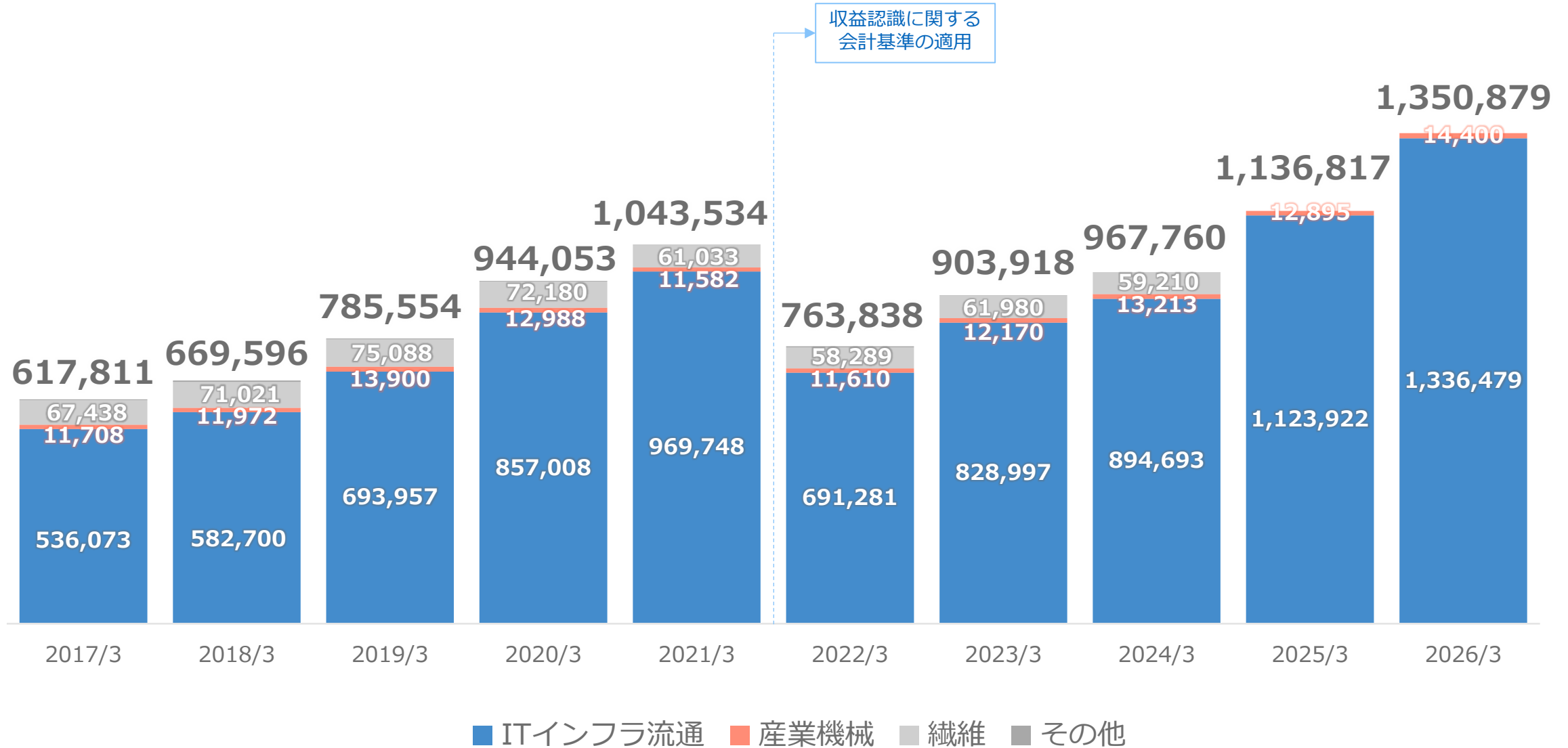
売上高

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

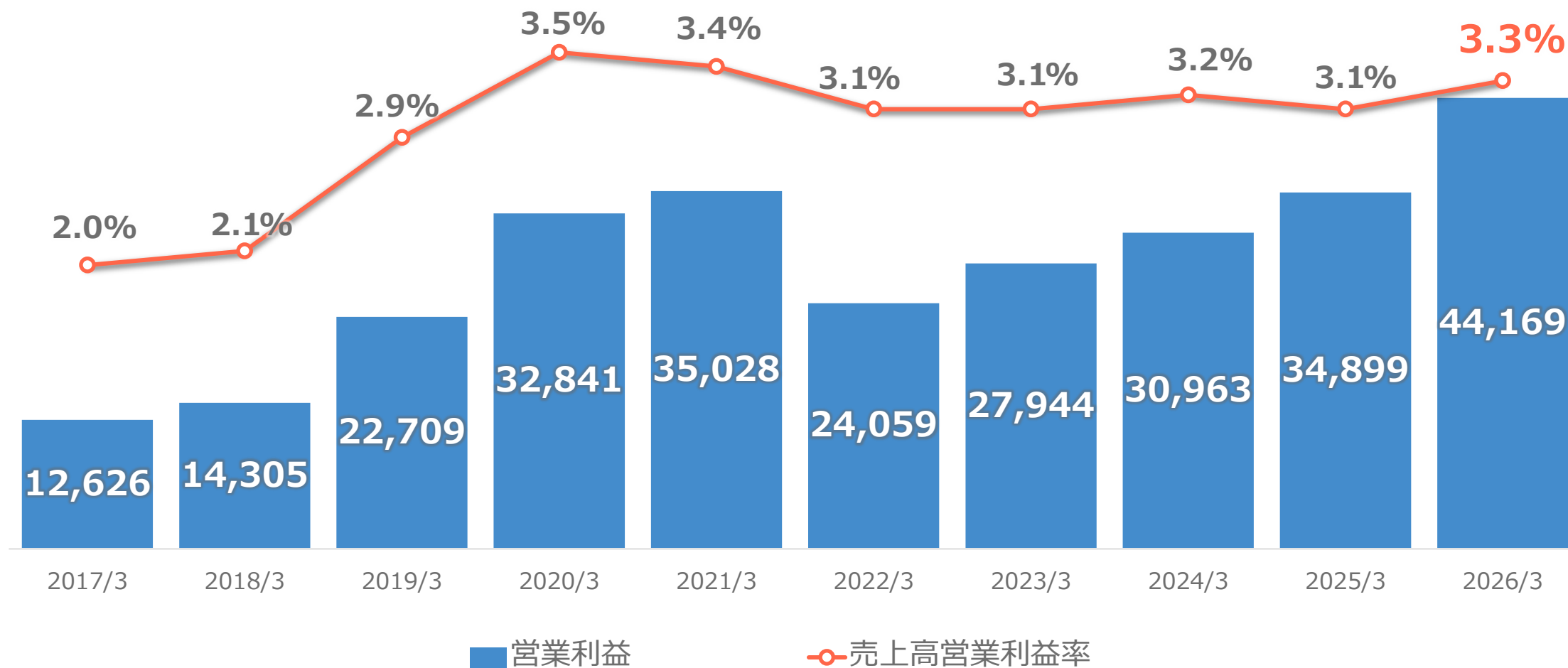
連結売上高

(百万円)



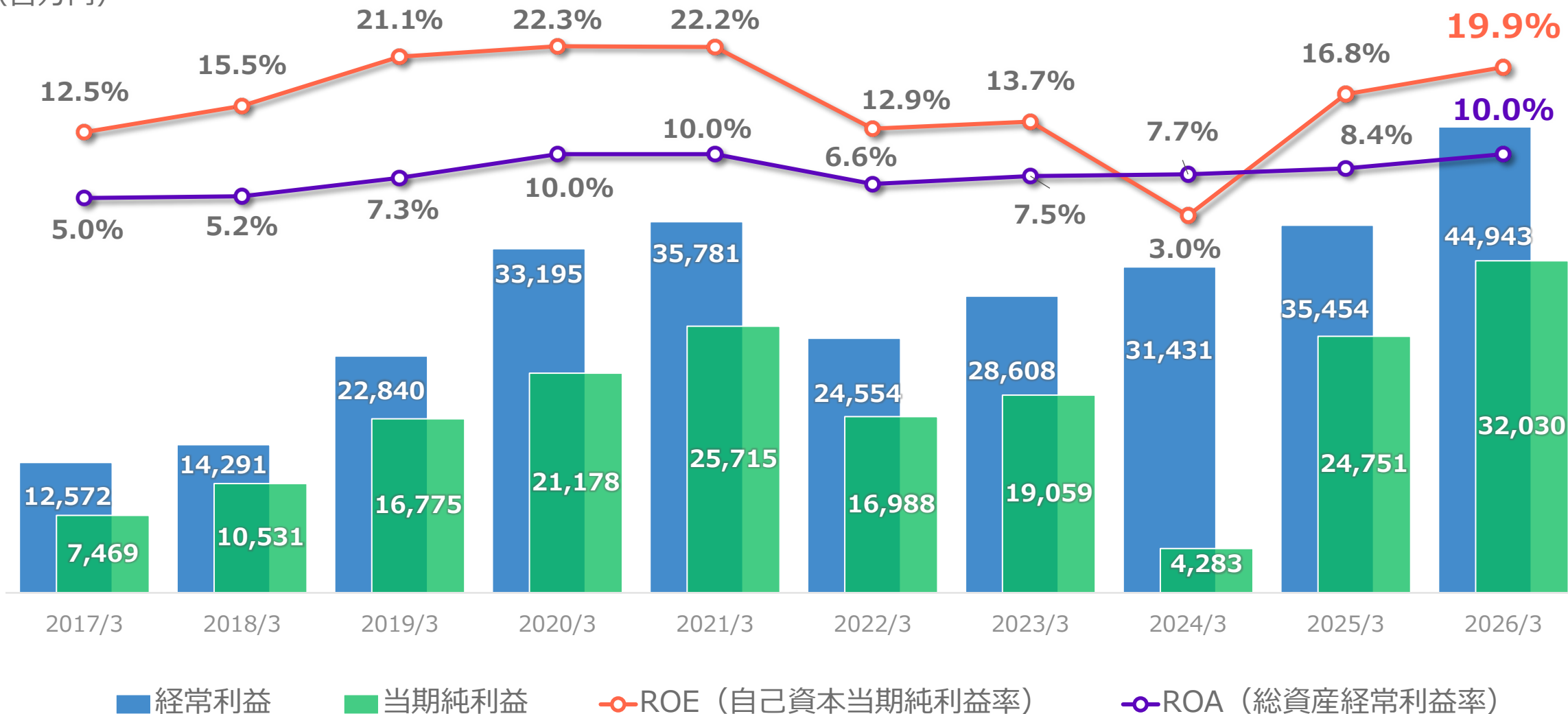
連結営業利益

(百万円)



連結経常利益・連結当期純利益

(百万円)

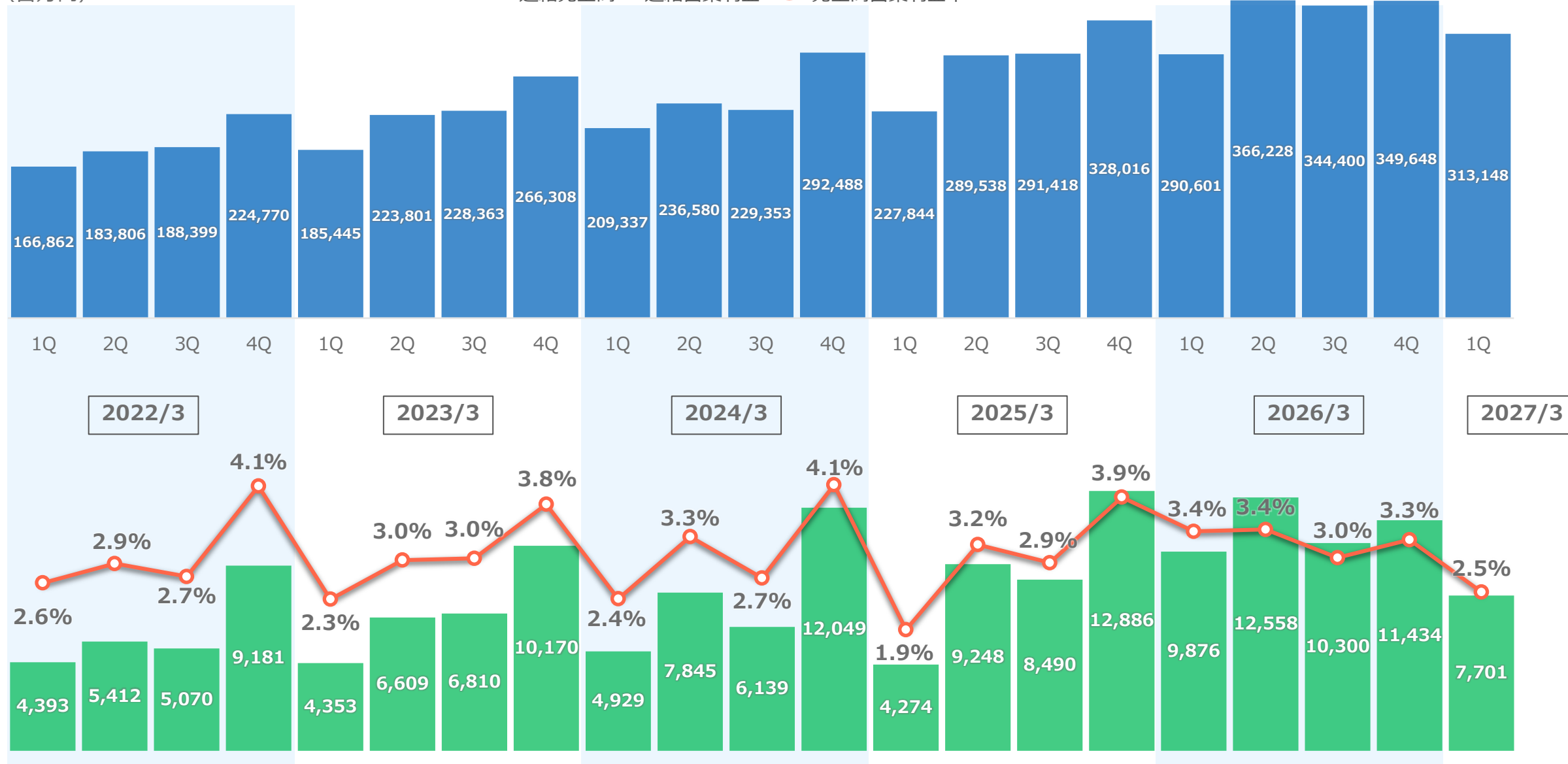


※ 2024年3月期の純利益は、大和紡績の株式譲渡に伴う減損損失を特別損失として計上したことによる減益

連結四半期別業績 推移

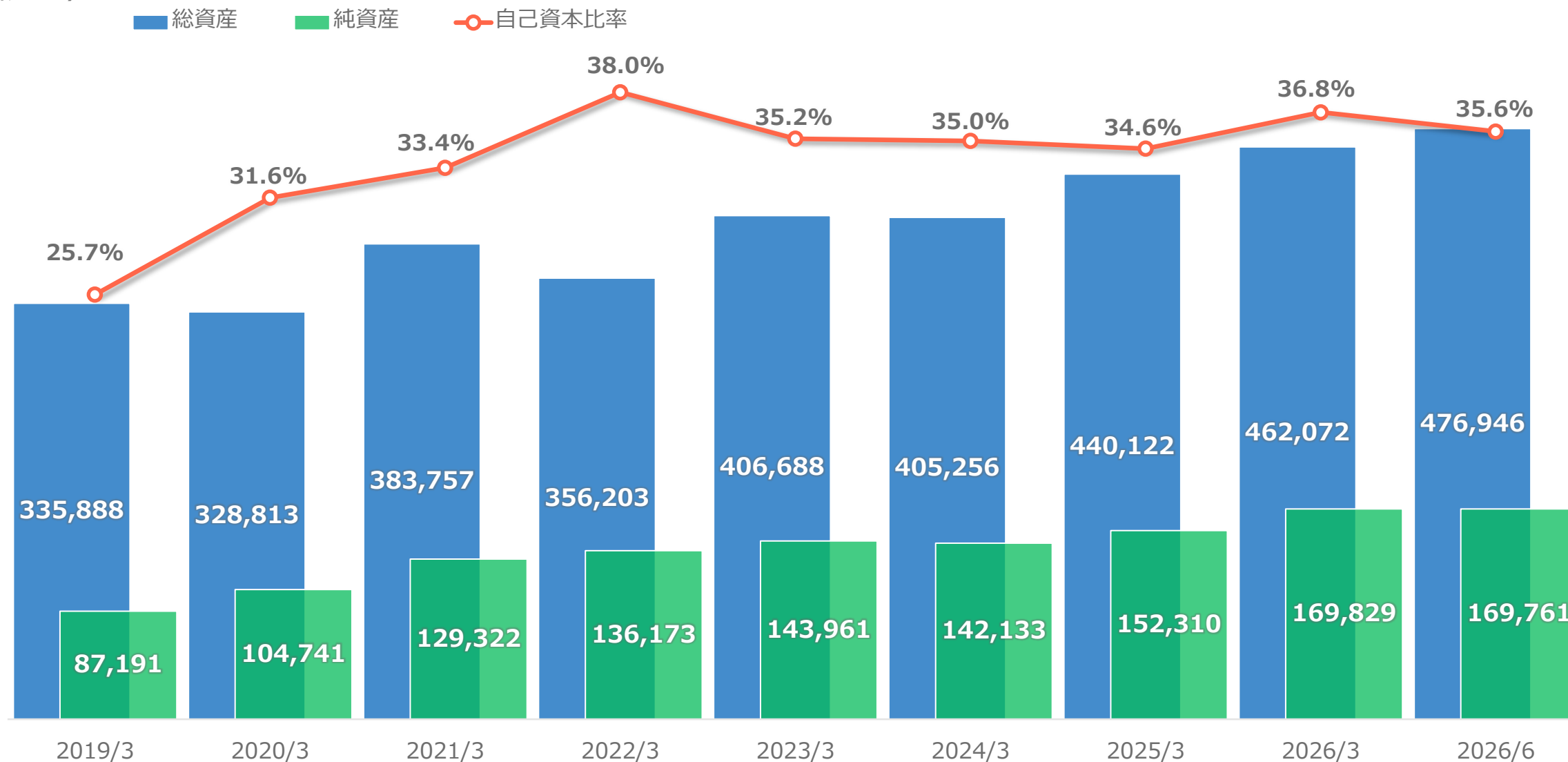
(百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ○ 売上高営業利益率



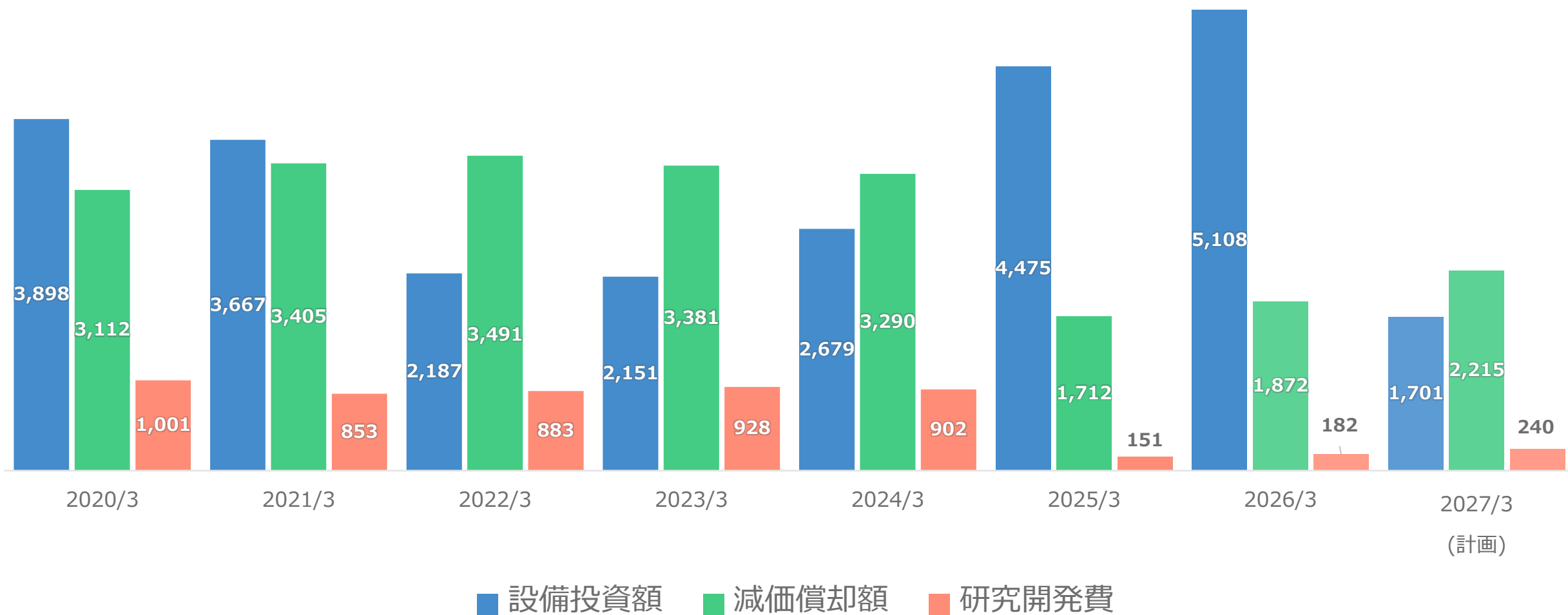
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



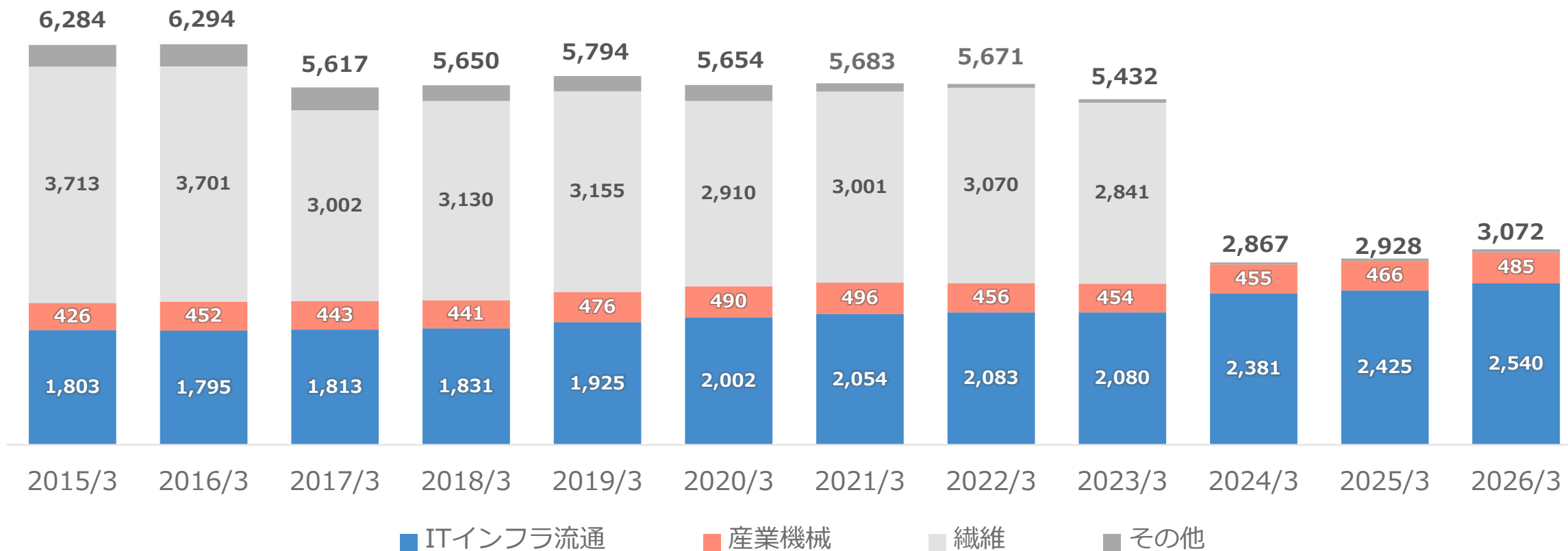
設備投資額・減価償却額・研究開発費

(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

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



ダイワボウホールディングス株式会社

- 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、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。
- 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。

大和インベスター・リレーションズ主催

「個人投資家向け説明会 in 札幌」（2026 年 9 月 19 日開催）質疑応答

【日 時】 2026 年 9 月 19 日（土）12:00-12:50

【場 所】 札幌ビューホテル 地下 2 階会場

【説明者】 専務取締役 猪狩 司

（※）質疑応答の要旨を掲載しております。尚、質問 5 以降は、時間の都合上会場でご回答できなかった主なご質問を掲載しております。

質問 1 : メモリや半導体の価格高騰がニュースになっていますが、その影響は受けているのでしょうか。また、今後の動向はどうみているのでしょうか。

回答 : 当社では PC による売上高構成比が高いため、メーカーによる値上げが続き、1Q の売上高増加にも寄与する側面がありました。短期間での単価上昇幅が大きいため、例年より在庫を増やして、価格とマージンの安定化を図っております。一方で、度重なる値上げによる需要減退や買い控えも懸念されるため、今後の市場動向を注視し、適切に対応してまいります。

質問 2 : IT インフラ流通事業における国内の主な競合企業と、当社の強みについて教えてください。

回答 : 国内では、SB C&S 様、TD SYNnex 様のほか、大塚商会様の一部事業などが、当社と同様の事業領域を展開されていると認識しております。当社の強みは、全国約 112 カ所の営業拠点による販売ネットワーク、豊富な品揃え、そして大規模な物流センターによる効率的な出荷体制です。ハードウェアだけでなく、ソフトウェアやサービスまで幅広く取り扱い、仕入れから販売、お客様への配送まで一貫してサポートできる点に強みがあると考えております。

質問 3 : 産業機械事業の強みは理解しますが、IT インフラ流通事業とのシナジーは高いと思います。事業ポートフォリオの見直し等は検討しないのでしょうか。

回答 : 事業領域が異なる 2 事業間の販売活動におけるシナジーは限定的です。2 年前に繊維事業が独立した時と同様に、現在の当社グループ体制が産業機械事業にとっ

てベストオーナーかという観点から、事業ポートフォリオの検討を継続しております。

質問4 : 社名変更を決定した理由、また決定までの社内での協議、エピソードなどを教えてください。

回答 : 「ダイワボウ」は祖業である大和紡績に由来する名前ですが、大和紡績が当社グループから独立したことを受け、現在の事業実態をより正確に表す社名に変更することとしました。新社名については、2025 年 5 月頃に社名変更プロジェクトを立ち上げ、約 250 の候補から社員アンケートなどを経て 3 案に絞り込み、最終的に当社グループのパーパスを最も体现している名前として「MUSUBITE」に決定しました。

質問5 : 海外には進出していますか？

回答 : 産業機械事業では、米国・中国の拠点と連携し販売強化に取り組んでおります。また、今後経済発展が見込まれるインド市場への進出や、他のアジア地域の市場調査を開始しております。

質問6 : 少子化が進む中で、GIGA スクール構想による PC・タブレットの整備は、事業へどのような影響がありますか。また、端末を利用する教員へはどのような支援を行っていますか？

回答 : 少子化に伴い、GIGA スクールで利用される端末台数が減少し販売ボリュームが縮小する可能性があります。一方で、次世代を担う IT 人材育成への貢献という観点からも、今後も積極的に関与していくビジネスの一つと考えております。また、導入された端末の有効活用に向け、教員向けの基礎的な研修サービスや授業デザイン研修などを有償で提供しております。

質問7 : 金利の上昇はどのような影響を与えそうですか？

回答 : 金利上昇による影響として、借入金の支払利息の増加や資金調達コストの上昇が考えられます。現時点で大きな影響はありませんが、今後の M&A や資本業務提携などについては、金利状況や資本効率を考慮し、投資効果を見極めながら判断してまいります。

以上