

2027年3月期 第1四半期 決算説明資料

2026年8月6日



ダイワホールディングス株式会社

(証券コード : **3107**)

1. 2027年3月期 第1四半期決算 _P 2
2. 2027年3月期 通期業績予想 _P17
3. 株主還元 _P21

【参考資料】 _P23

- ▶ 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
- ▶ 株価推移

2027年3月期第1四半期 (2026年4月1日～2026年6月30日)

メモリ価格の高騰など見通しが不透明な中でも、データセンター向けやAI関連の案件を獲得し売上は伸長、利益は計画通りに推移

連結売上高

3,131億円

前年同期比 +7.8%
通期計画進捗 26.3%

1Q最高売上高更新

連結営業利益

77億円

前年同期比 △22.0%
通期計画進捗 21.1%

1Q過去2番目の高水準

営業利益率

2.5%

前年同期 3.4%

前年同期比減少

2027年3月期 第1四半期 総括

HDグループ

- 好調な販売実績を背景に売上高は計画を超えて伸長。営業利益は2Q以降計画通りの着地となる見通しから、上期ならびに通期業績予想は変更なし
- 中長期戦略『2030 VISION』実現に向けた次期中期経営計画の具体的策定に着手

ITインフラ 流通事業

- データセンター投資関連の大型案件を複数獲得。収益性が前年同期比で減少するも、売上高の増加に貢献
- 今後の値上げを見据えた戦略的な仕入を進め、商品供給および利益の安定化を図る
- 文教向けは、高校・校務向けの大型案件を獲得し増収に寄与

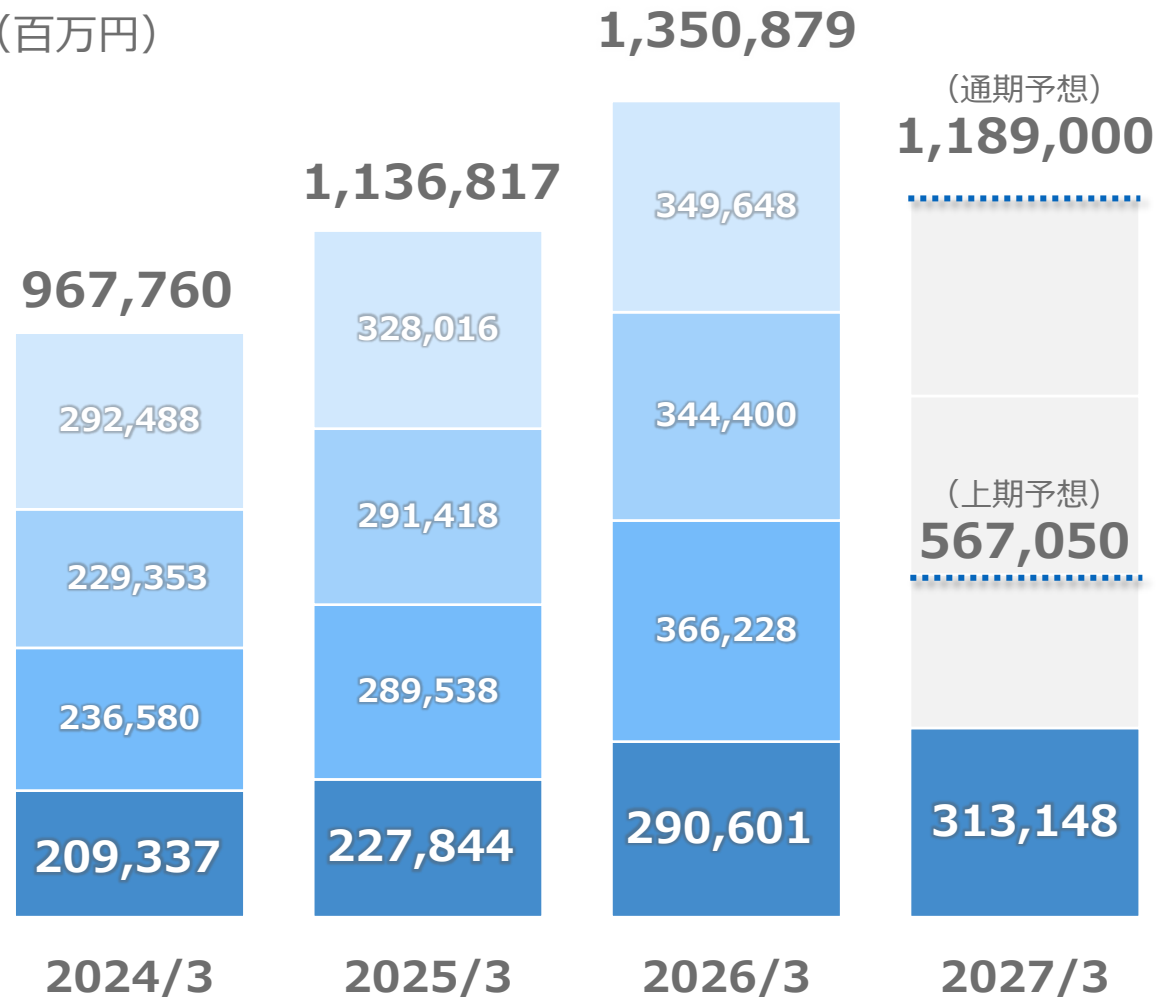
産業機械事業

- 主力の航空機業界に加え、造船やエネルギー業界も好調を維持し、工作機械事業の受注高は大幅増加
- 今後の需要増加に備え、新機能の開発やサービス人員を増員するなど事業体制を強化

2027年3月期 1Q累計 売上高

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

(百万円)



売上高 **313,148**百万円

前期比 **+7.8%**

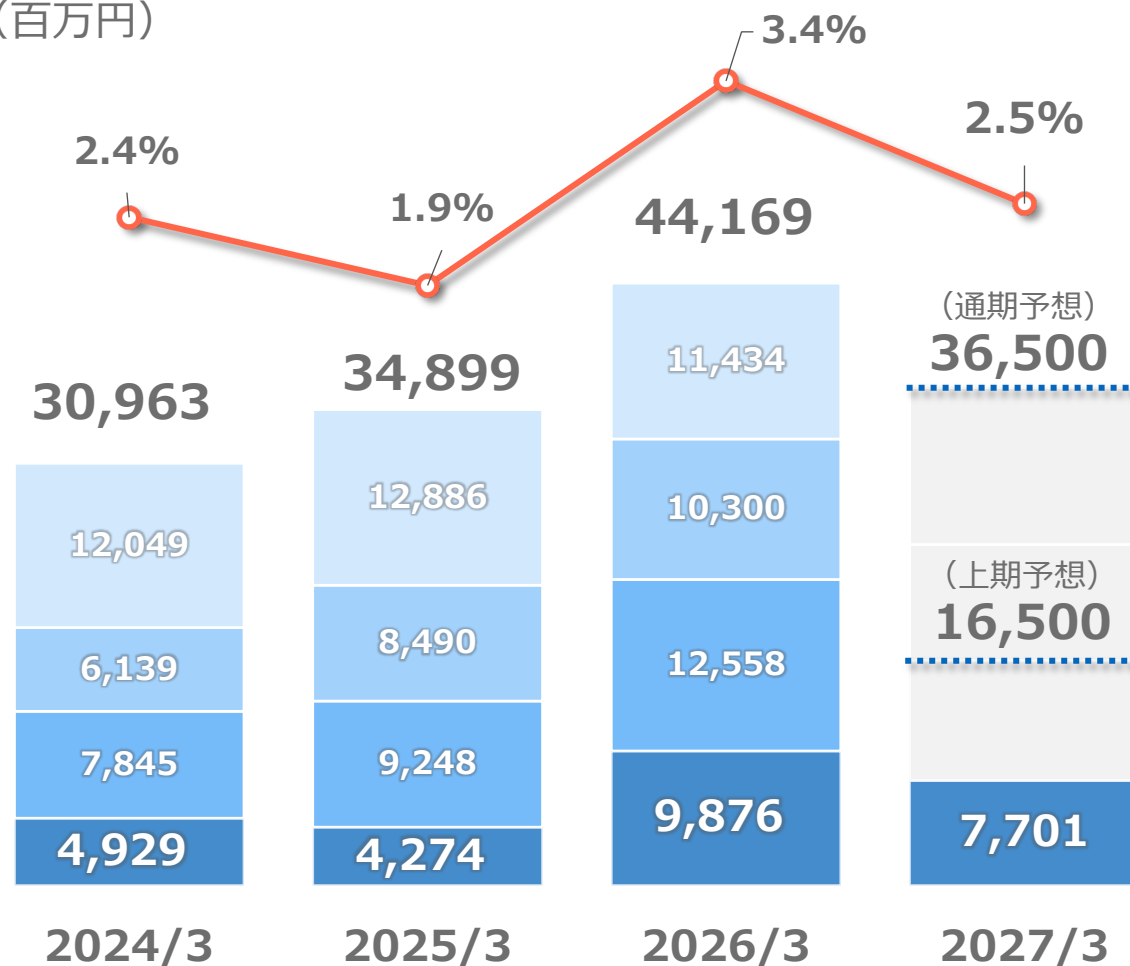
進捗率 上期 **55.2%** / 通期 **26.3%**

1Q最高売上高更新

2027年3月期 1Q累計 営業利益

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ○ 売上高営業利益率（1Q）

（百万円）



営業利益 **7,701**百万円

前期比 △**22.0%**

営業利益率 **2.5%**

進捗率 上期 **46.7%** / 通期 **21.1%**

1Q過去2番目の高水準

- (億円)



2027年3月期 1Q累計 連結決算概況

(百万円)	2026/3 1Q	2027/3 1Q	増減	前期比	上期計画	進捗率
売上高	290,601	313,148	+22,547	+7.8%	567,050	55.2%
営業利益	9,876	7,701	△2,174	△22.0%	16,500	46.7%
経常利益	10,111	7,873	△2,237	△22.1%	16,600	47.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,195	5,795	△1,399	△19.5%	11,400	50.8%
1株当たり 四半期純利益 (円)	80.19	66.82	△13.37	△16.7%		

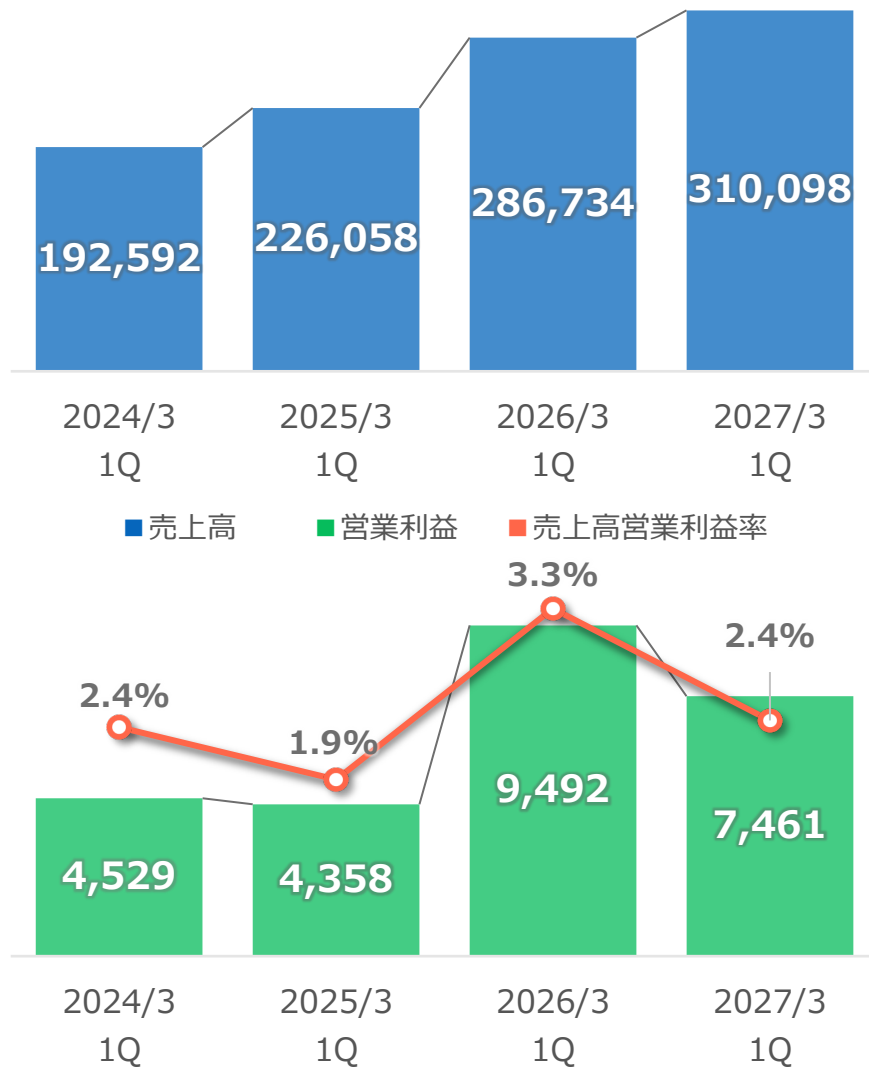
(百万円)	2026/3	2026/6	増減	主な増減理由
総資産	462,072	476,946	+14,873	商品及び製品の増加
純資産	169,829	169,761	△67	自己株式の取得
自己資本比率	36.8%	35.6%	△1.2%	

2027年3月期 1Q累計 セグメント別業績

- 売上高は、ITインフラ流通事業でサーバーやネットワーク、ソフトウェアの販売伸長により増収
- 営業利益は、ITインフラ流通事業で高水準だった前年1Qから売上総利益率が減少、産業機械事業の減益もあり前年を下回る

(百万円)		2026/3 1Q	2027/3 1Q	率	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	286,734	310,098		+23,364	+8.1%
	産業機械	3,866	3,050		△816	△21.1%
	合計	290,601	313,148		+22,547	+7.8%
営業利益	ITインフラ流通	9,492	7,461	2.4%	△2,030	△21.4%
	産業機械	379	236	7.8%	△143	△37.7%
	(調整額)	4	3		△1	△23.1%
	合計	9,876	7,701	2.5%	△2,174	△22.0%

(百万円)



取扱高 ※旧基準売上高

333,888百万円 (前期比+8.4%)

売上高

310,098百万円 (前期比+8.1%)

営業利益

7,461百万円 (前期比△21.4%)

PC出荷台数

109.3万台 (前期比△9.0%)

サーバー出荷台数

8.52千台 (前期比△32.2%)

iKAZUCHI(雷)取扱高

17,913百万円 (前期比+35.2%)

事業概況

コーポレート 向け市場

- 企業向けは前年のPC更新特需の反動があったものの、サーバー、ネットワークを中心にデータセンター投資関連の大型案件を獲得
- 文教向けはGIGAスクールにおいて前年入札分の納入が進み、高校および校務向け案件獲得が実績伸長に貢献
- 仕入原価上昇の販売価格への転嫁は進行中、また大型案件の戦略的獲得の影響により収益性は前年同期比で低下するも、売上高は全市場向けで増収

コンシューマ 向け市場

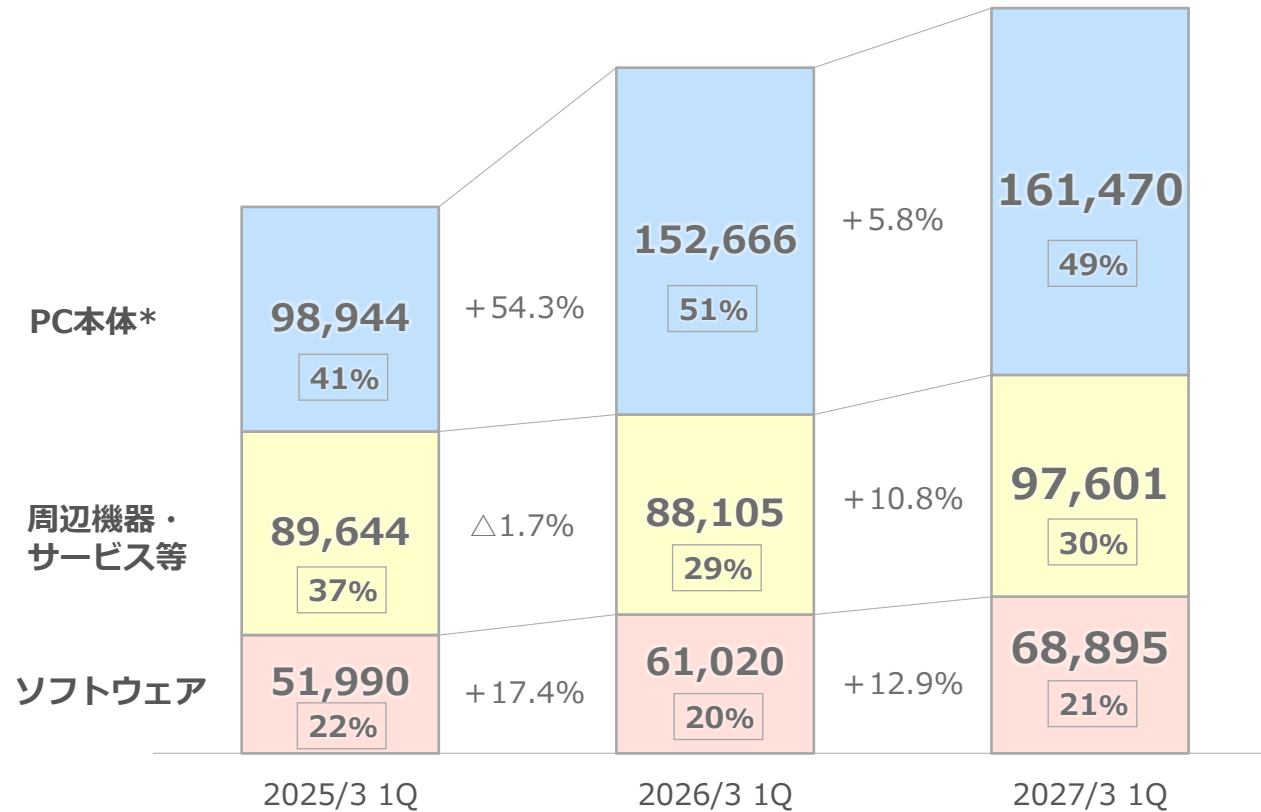
- 量販店ならびにECの両チャネルで堅調に推移し売上高は前年同期比で増収

※「取扱高」の定義についてはP.24に記載

商品カテゴリ別 取扱高（1Q）

＜DISカテゴリ別取扱高推移＞

（百万円） □ % … 構成比



*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

2027年3月期1Q（金額）

PC本体

- PC … △4.1%
- サーバー … +61.0%

周辺機器・サービス等

- ネットワーク … +38.3%
- ストレージ … +24.5%
- モニター … △14.7%
- その他周辺機器 … +1.8%
- サービス&サポート … +3.4%

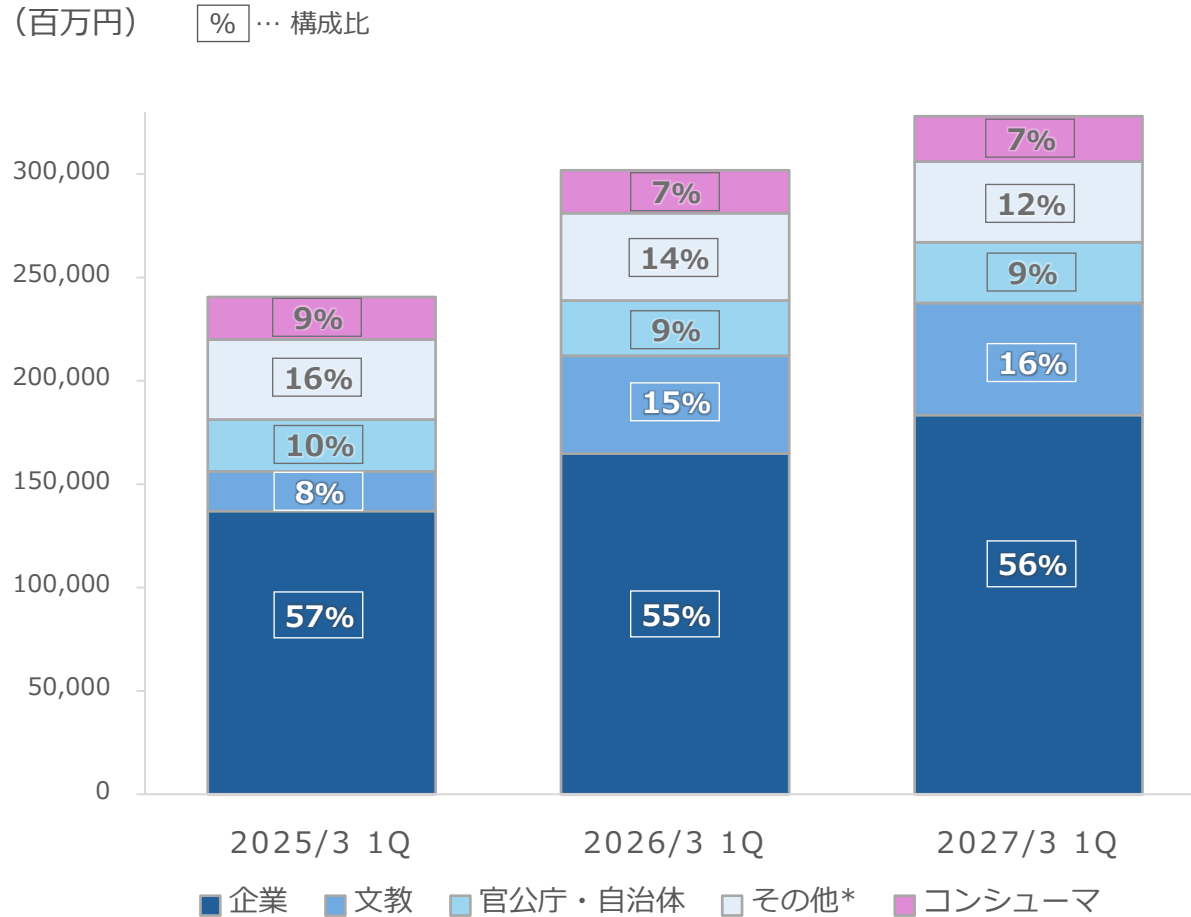
ソフトウェア

- ソフトウェア(クラウド以外) … +2.7%
- ソフトウェア(クラウド) … +28.5%
- iKAZUCHI（雷）** … +35.2%

** iKAZUCHI（雷）はクラウドの内数

エンドユーザー別 取扱高（1Q）

＜エンドユーザー別取扱高推移＞



*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

2027年3月期1Q ハイライト

- 企業向けは、データセンター投資関連のサーバーやネットワークの大型案件を獲得。SaaS（クラウドサービス）においても大型案件を複数獲得した他、セキュリティレベルの高いプランへの移行が進むIaaS（AWS、Azure等）も継続的に拡大AI関連サービスではMicrosoft Copilotを中心に生成AIサービスが伸長。SaaS全体のうちAI売上は前年同期比+175%と大幅増加。単純なAI利用から業務への本格的なAI活用フェーズへ移行
- 官公庁向けは、PCの大型案件を複数獲得
- 文教向けはGIGAスクールの前年入札分の納入が進み、高校および校務向けの大型案件獲得により増収

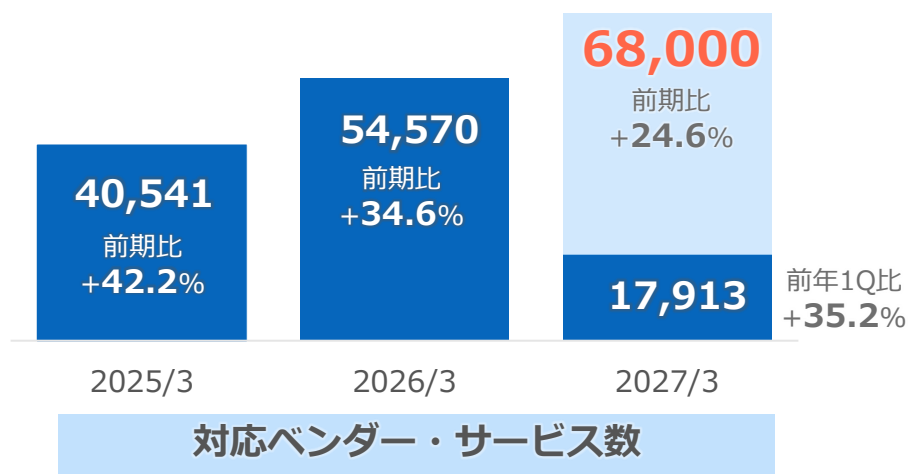
サブスクビジネス iKAZUCHI（雷）取扱高

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）

取扱高目標**680億円**

（百万円）



147ベンダー
291サービス
(2026/3)

▶

148ベンダー
301サービス
(2026/6)

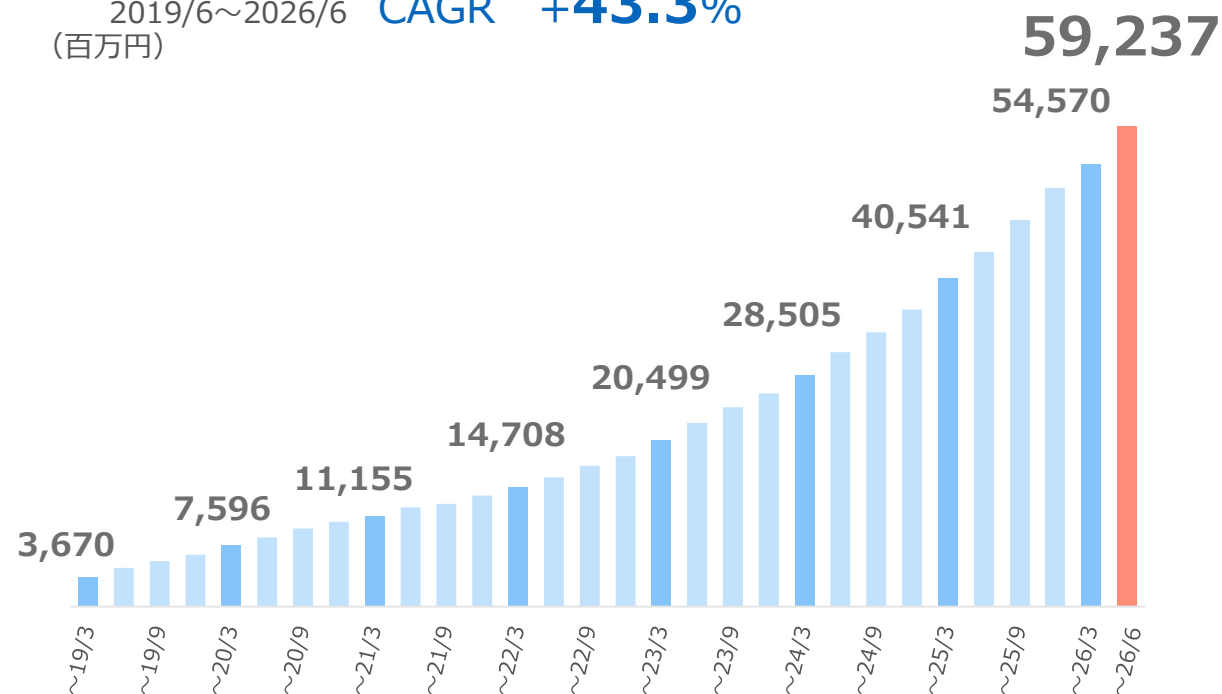
サブスクリプションビジネスの
市場を拡大し継続収益の「地盤」を強化



■iKAZUCHI（雷）

12カ月累計取扱高の推移（年額課金等を考慮）

2019/6～2026/6 CAGR **+43.3%**
（百万円）

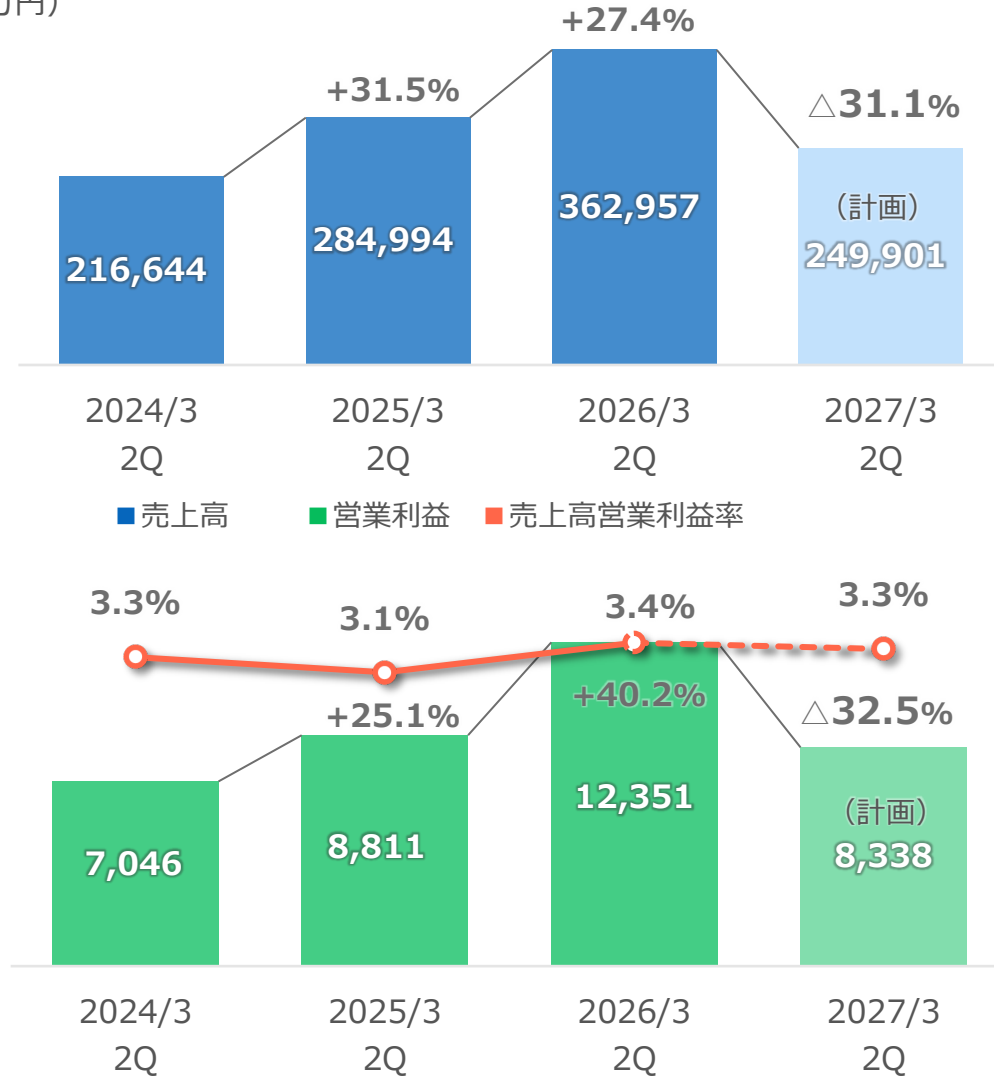


iKAZUCHI（雷）の成長軌道

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

ITインフラ流通事業 2Q（7月～9月）予想

(百万円)



2Q以降の見通しについて

■ 収益性の見通し

価格上昇の市場認識が広がっており、2Q以降は価格転嫁が進むことに加え、戦略的な仕入による商品供給・価格の安定化を図っていることから、営業利益率は1Qから改善する見通し

■ 業績予想に対する見通し

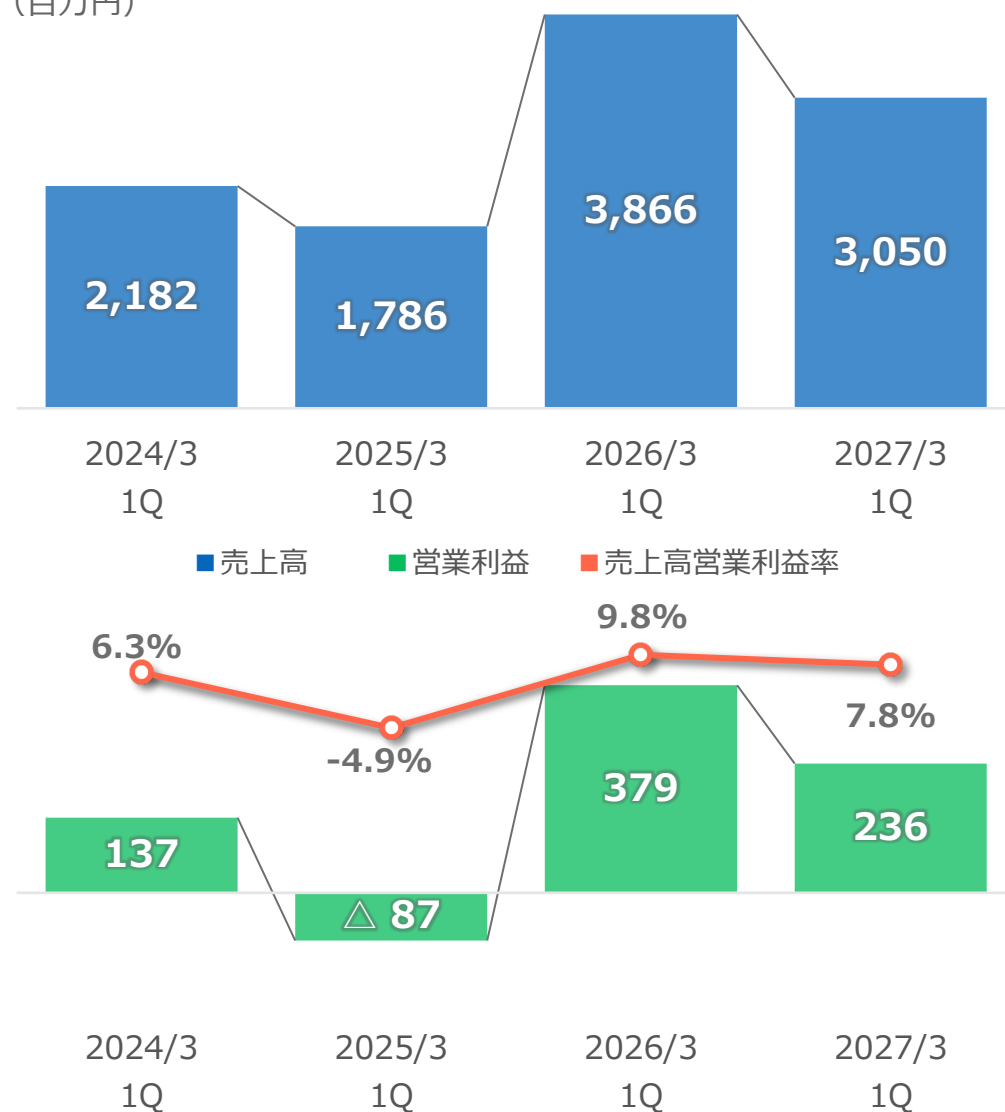
2QはPC価格上昇を背景に、売上高は計画超えが見込まれる一方、営業利益は計画通りに進捗する見通し

下期以降の市況が不透明な中、状況を注視しており業績予想は5月13日発表数値を維持（業績予想はP.19,20ご参照）

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ため、直前四半期ではなく前年同四半期との比較情報を開示

(百万円)



売上高	3,050百万円	(前期比△21.1%)
営業利益	236百万円	(前期比△37.7%)
受注高	3,610百万円	(前期比+42.2%)

事業概況

工作機械部門

- 日本工作機械工業会の4～6月受注総額は前期比45.2%増加。当社は主力の航空機業界の継続回復に加え、造船やエネルギー業界が好調に推移し、受注は前年同期比で大幅増加（+100.2%）
- 海外向けも北米市場が好調、またデータセンター関連投資を背景に中国市場も好調
- 前年1Qにおける大型機計上の反動により減収減益

自動機械部門

- 人手不足解消に向けた省人化ニーズは継続しているが、原材料・エネルギー価格上昇により企業の設備投資には慎重さが見られ、受注は前年同期比で減少
- 販売実績が減少したことで減収減益

2027年3月期 1Q 連結貸借対照表 (決算短信P3-4)

(百万円)	2026/3	2026/6	増減		2026/3	2026/6	増減
流動資産	426,508	441,500	+14,992	流動負債	278,035	292,511	+14,476
現金及び預金	45,152	6,643	△38,508	支払手形及び買掛金	234,698	238,088	+3,389
受取手形及び売掛金	302,472	300,696	△1,775	短期借入金	10,904	29,237	+18,333
商品及び製品	58,720	105,776	+47,056	固定負債	14,208	14,673	+465
有形固定資産	12,555	11,882	△672	長期借入金	7,465	7,531	+66
無形固定資産	6,351	6,065	△286	負債合計	292,243	307,185	+14,941
投資その他の資産	16,657	17,497	+839	純資産合計	169,829	169,761	△67
				自己株式	△4,288	△6,309	△2,021
資産合計	462,072	476,946	+14,873	負債純資産合計	462,072	476,946	+14,873

現金及び預金	45,152	→	6,643	△38,508	商品在庫の増加に伴う現預金の減少
商品及び製品	58,720	→	105,776	+47,056	価格上昇を見据えた戦略的仕入
借入金	18,369	→	36,769	+18,400	運転資本増加に伴う資金調達

2027年3月期 1Q累計 連結損益計算書 (決算短信P5)

(百万円)	2026/3 1Q		2027/3 1Q		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	290,601		313,148		+22,547	+7.8%
売上総利益	22,099	7.6%	20,682	6.6%	△1,417	△6.4%
販売費及び一般管理費	12,222	4.2%	12,980	4.1%	+757	+6.2%
営業利益	9,876	3.4%	7,701	2.5%	△2,174	△22.0%
経常利益	10,111	3.5%	7,873	2.5%	△2,237	△22.1%
特別利益	270		566		+295	—
特別損失	0		0		0	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,195	2.5%	5,795	1.9%	△1,399	△19.5%

特別利益

物流センターに関連する固定資産売却益

| 2027年3月期 通期業績予想

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8月時点での予測**
- 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
メモリ価格高騰	■ PC ➢ PC価格は4月に20%～30%上昇、7月も一部メーカーで値上げ実施。10月以降も上昇予想 ➢ 供給面では現状問題無し	■ PC ➢ 急激な価格上昇に伴う買い控えの影響はあるものの、業績予想には引き続きプラスと想定
	■ サーバー ➢ 特にGPU構成の製品はメモリ搭載量が増加し、価格が大幅に上昇。納期遅延が一部で継続	■ サーバー ➢ 前年同期比で台数は減少した一方、価格上昇が売上高を押し上げた結果1Qはプラスに貢献。2Q以降も価格・供給ともに不透明なことから状況を注視
中東情勢に伴う原油不足	■ 想定される影響 ➢ 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	以下の懸念を想定も、現時点で今期業績予想からは除外 ➢ 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

2027年3月期 上期業績予想

変更なし

(百万円)	2026/3 上期 (実績)		2027/3 上期 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	656,830		567,050		△89,780	△13.7%
ITインフラ流通	649,692		560,000		△89,692	△13.8%
産業機械	7,137		7,050		△87	△1.2%
営業利益	22,435	3.4%	16,500	2.9%	△5,935	△26.5%
ITインフラ流通	21,843	3.4%	15,800	2.8%	△6,043	△27.7%
産業機械	585	8.2%	700	9.9%	+114	+19.5%
経常利益	22,608	3.4%	16,600	2.9%	△6,008	△26.6%
親会社株主に帰属する 中間純利益	15,736	2.4%	11,400	2.0%	△4,336	△27.6%
1株当たり中間純利益 (円) (EPS)	176.04		131.16		△44.88	△25.5%

2027年3月期 通期業績予想

変更なし

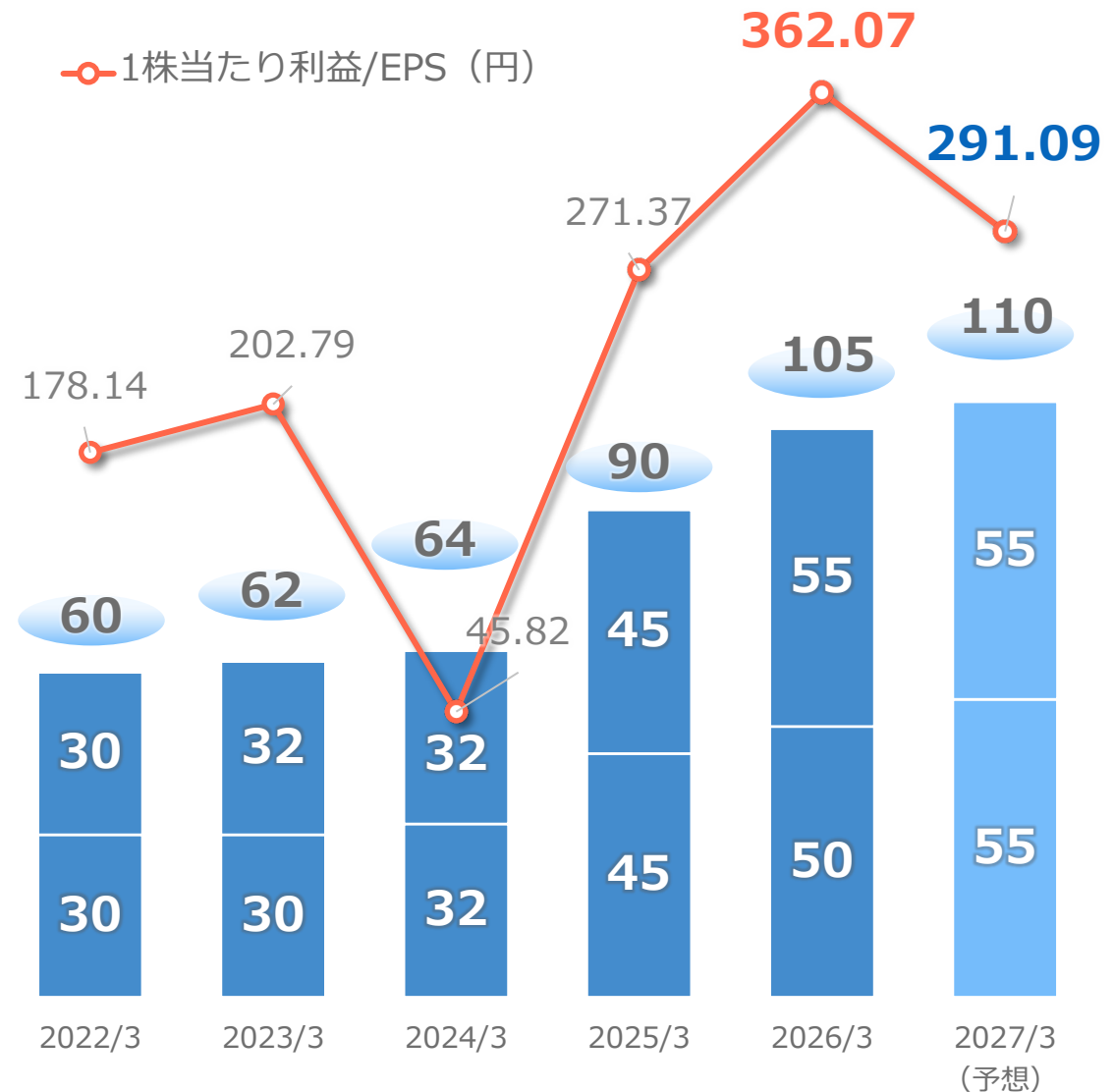
(百万円)	2026/3 (実績)		2027/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	1,350,879		1,189,000		△161,879	△12.0%
ITインフラ流通	1,336,479		1,174,500		△161,979	△12.1%
産業機械	14,400		14,500		+99	+0.7%
営業利益	44,169	3.3%	36,500	3.1%	△7,669	△17.4%
ITインフラ流通	43,030	3.2%	35,000	3.0%	△8,030	△18.7%
産業機械	1,127	7.8%	1,500	10.3%	+372	+33.1%
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%

| 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%		



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
- ▶ 株価推移

(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～)

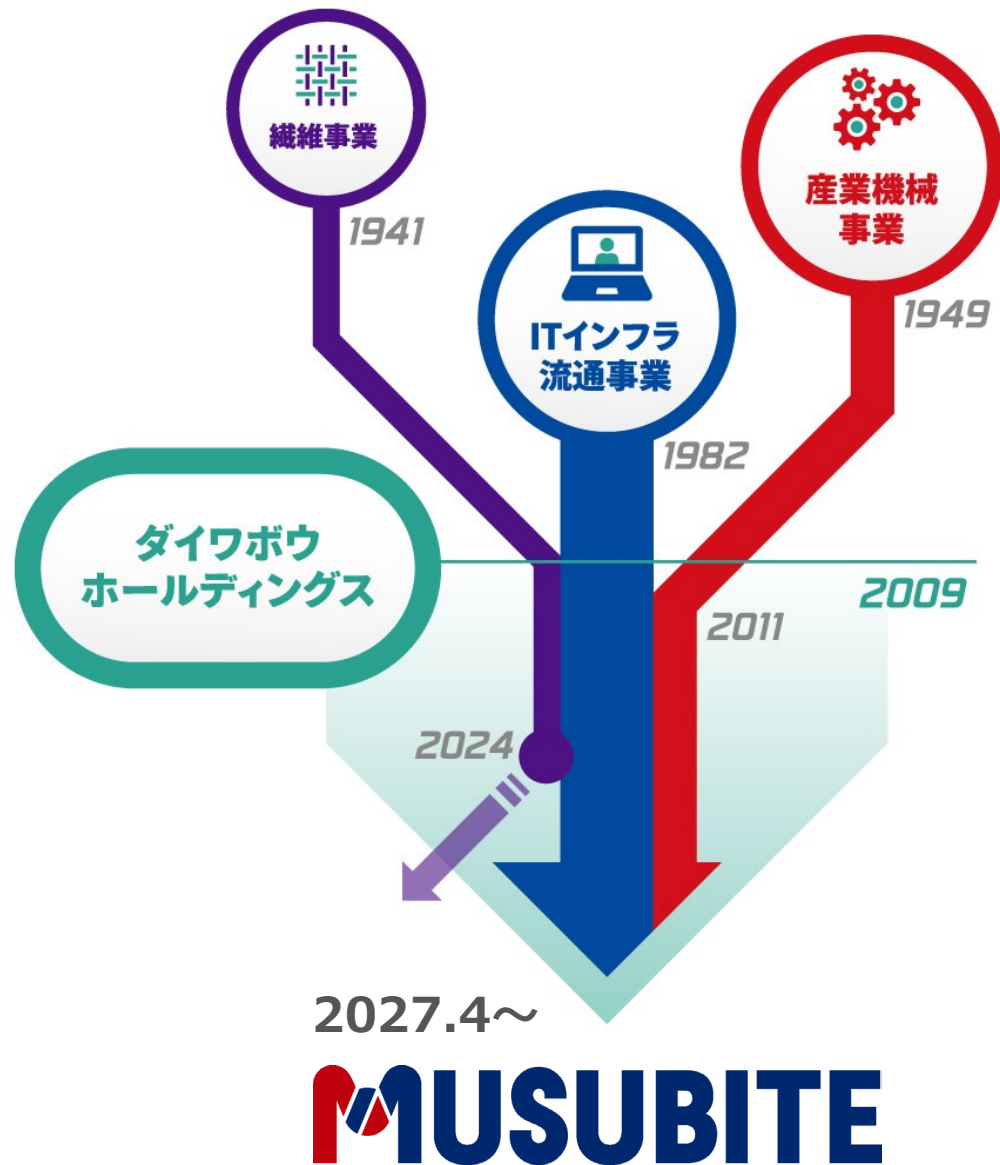
一部の保守・保証サービス、iKAZUCHI(雷)によるソフトウェア販売など、会計基準上の「代理人取引」について、販売対価の純額を売上高に計上

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
- 2024. 3 株式譲渡により**大和紡績**が独立

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）

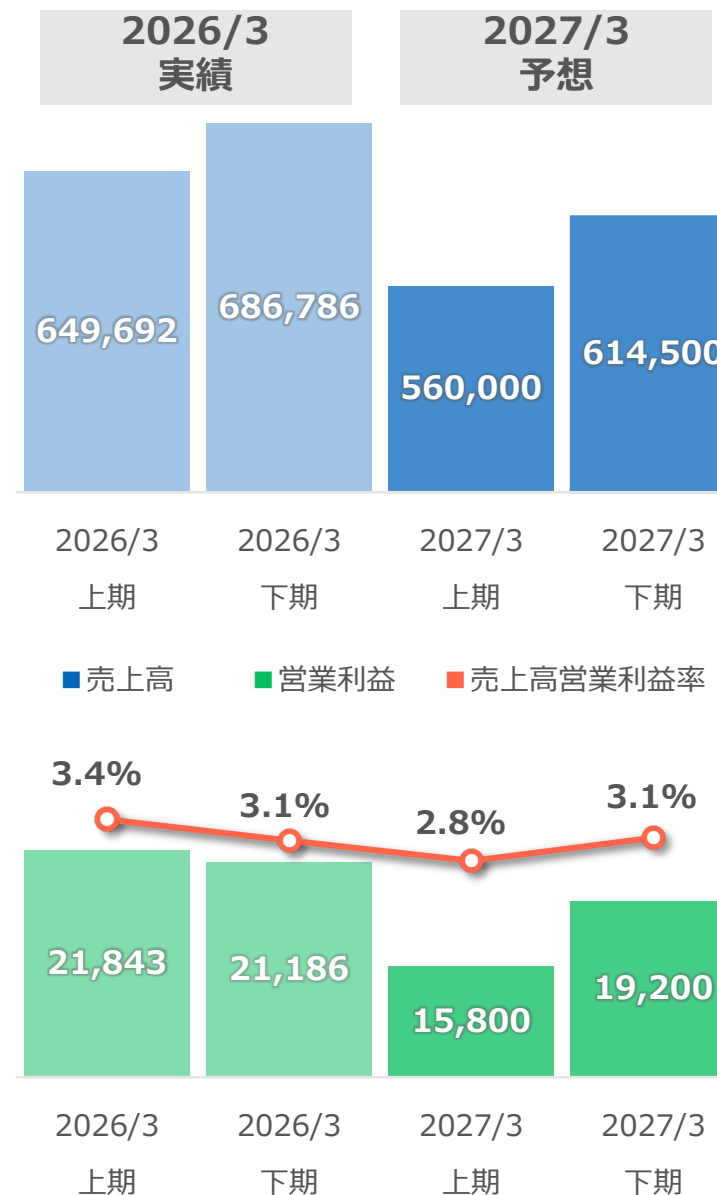
4 戦略的投資の実行

- 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

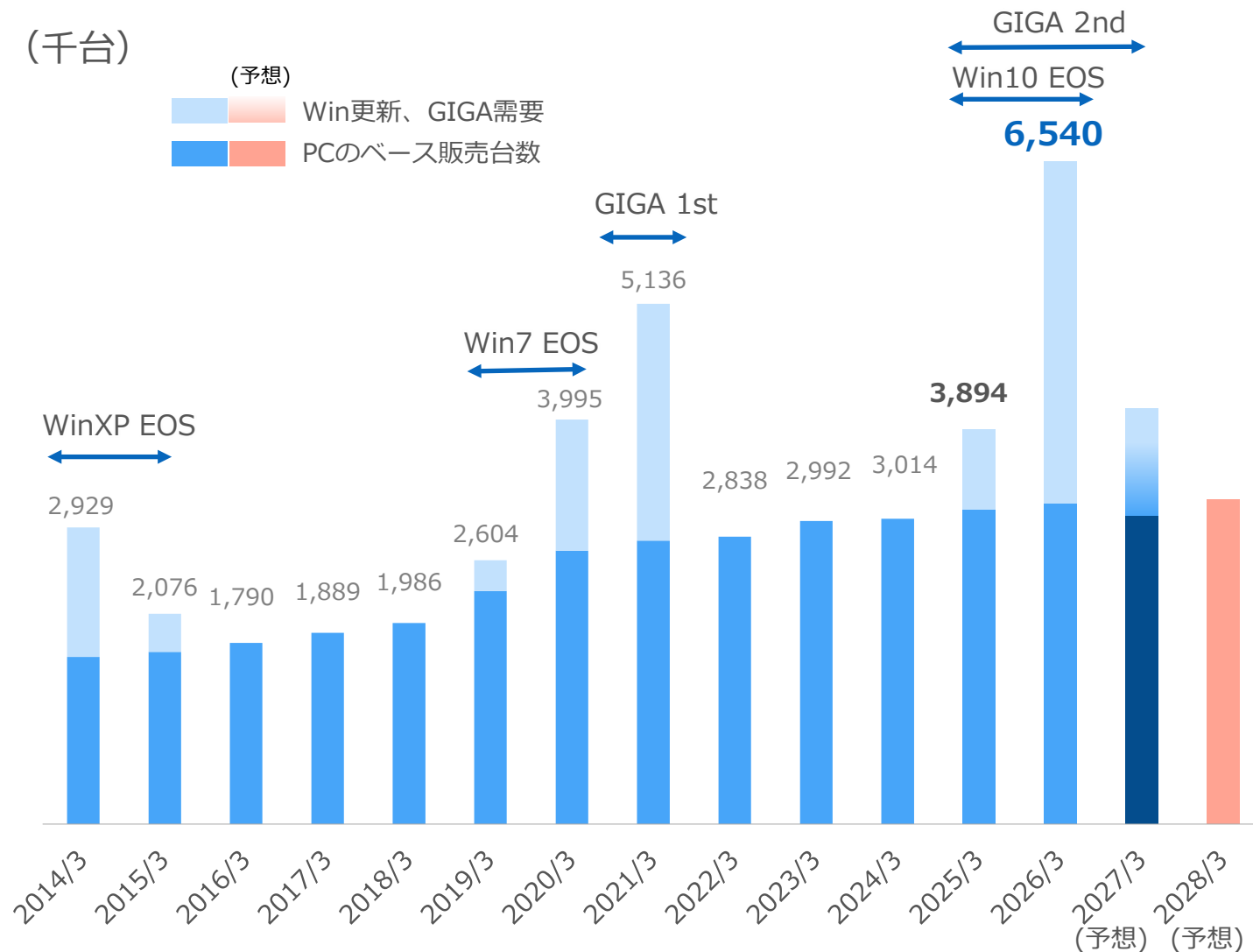
- 企業ブランドの再構築（社名変更を含めたリブランディングプロジェクト推進）
- DISの社会認知度向上（メディア活用による発信の拡充）

（百万円）



PC出荷台数イメージ

(千台)



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

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

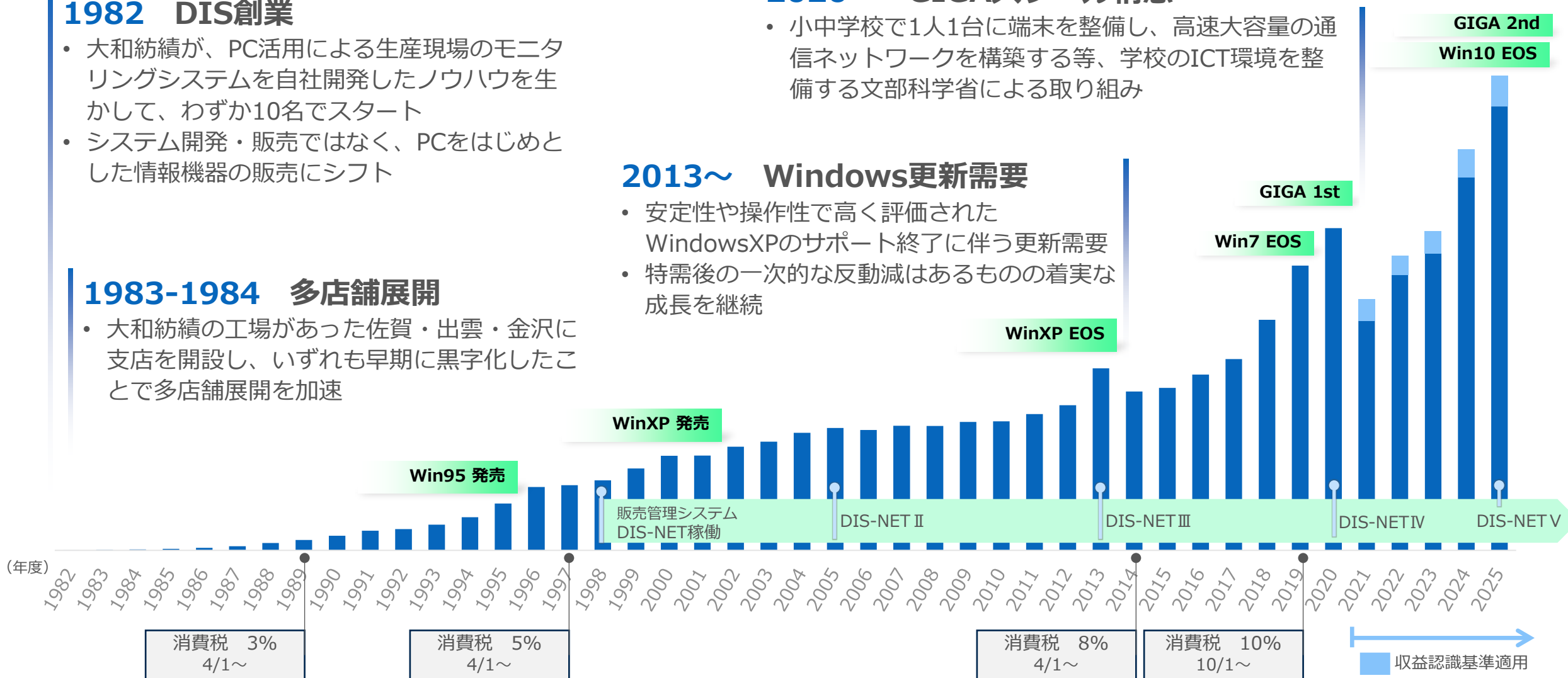
- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

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

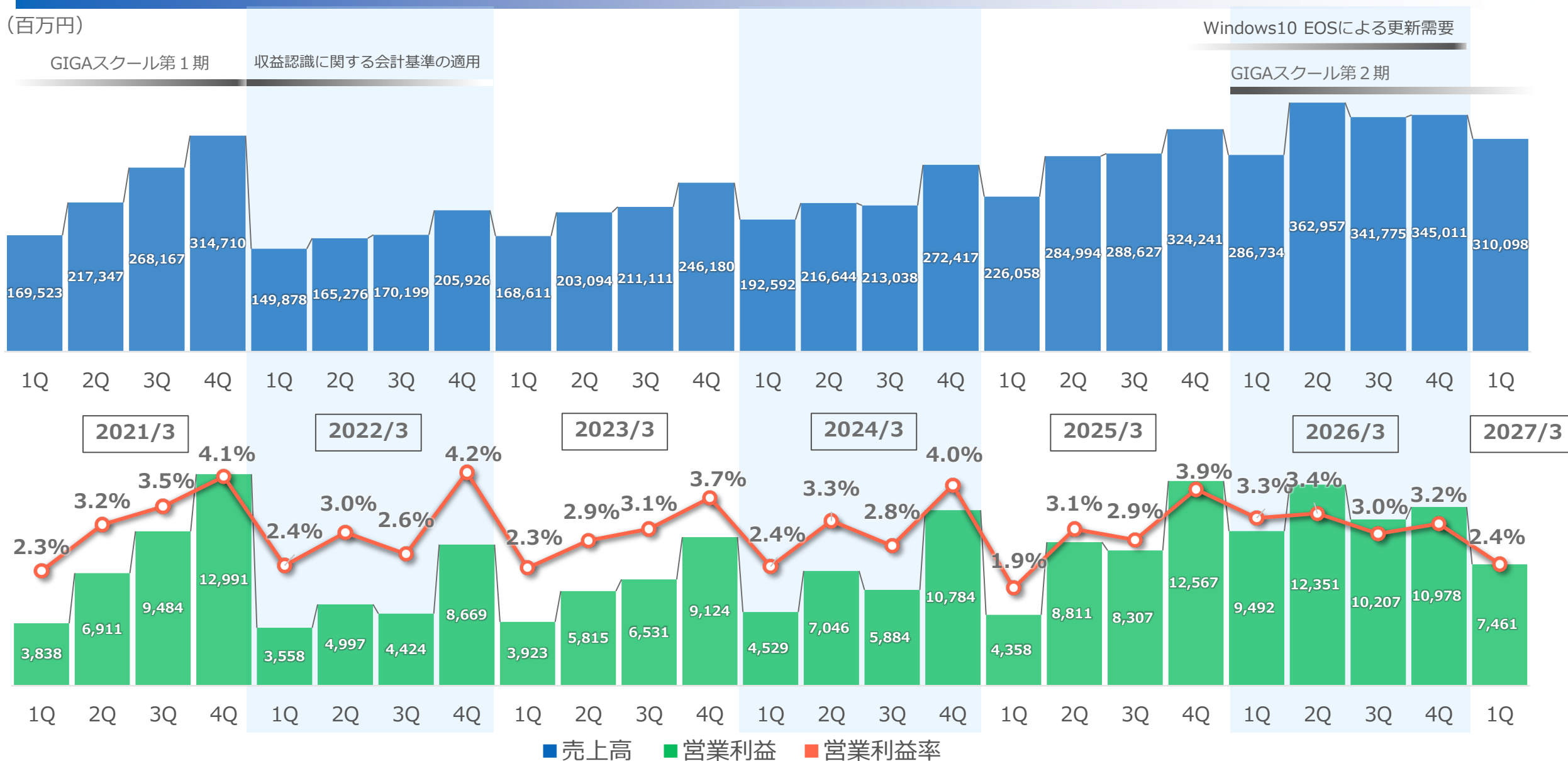
2013～ Windows更新需要

- 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

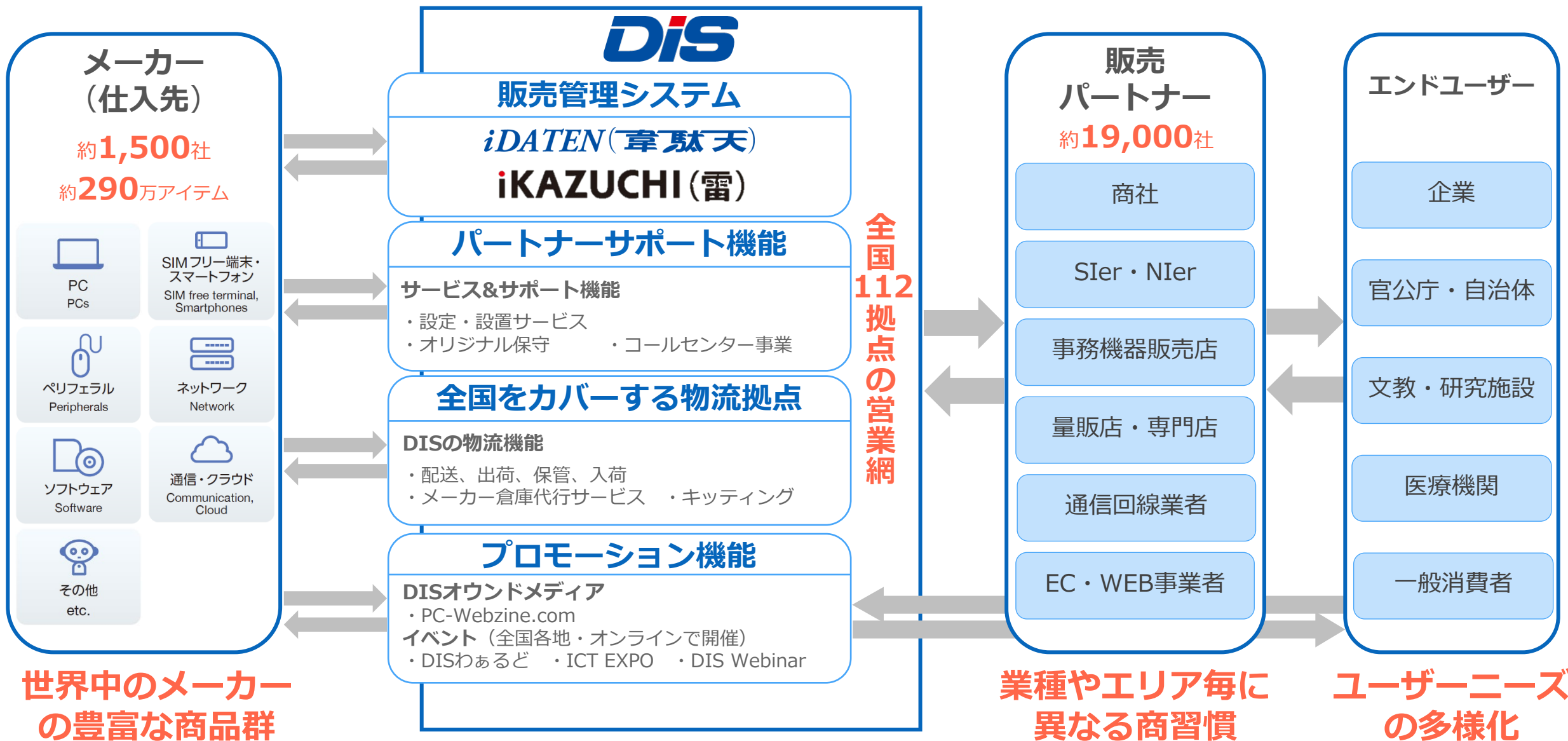


ITインフラ流通事業 四半期別 業績比較

(百万円)



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

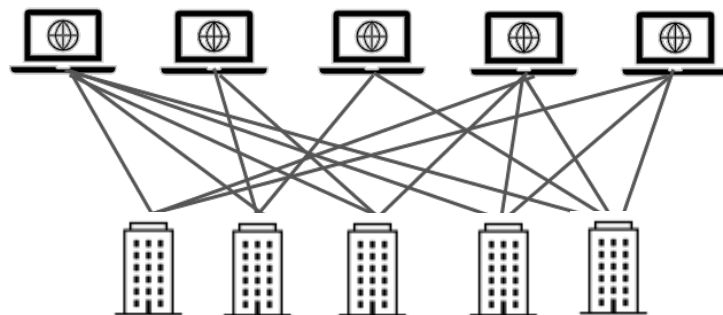
DISの機能を有効に活用することで
自社の得意なビジネス領域に注力

- 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・プロモーションなど**全国拠点を活用した需要創出**

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・従量課金等
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

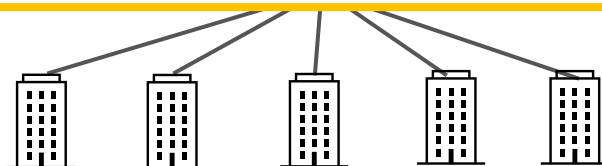


販売パートナーに提供する管理ポータル

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

サービスメニュー数

iKAZUCHI（雷）実績

148ベンダー / 301サービス

ユーザー社数 **12万社以上**

契約件数 **16万件以上**

(2026年6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

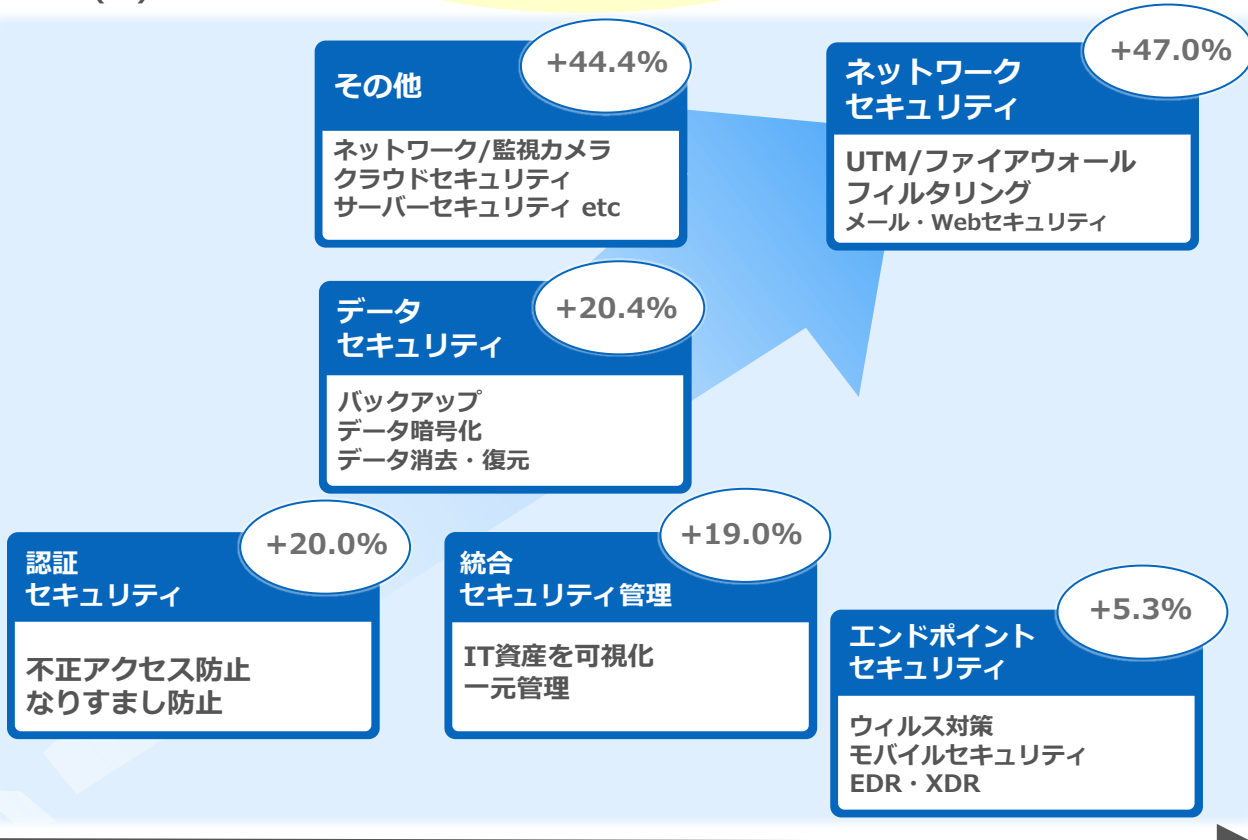
セキュリティビジネスの広がり

2025年度『SCS評価制度』対象商材の当社取扱高実績

経済産業省『サプライチェーン・サイバーセキュリティ(SCS)評価制度』を背景にセキュリティ対策への需要成長が見込まれる

601億円(前期比 +20.0%)

前期比(%)



取扱高

NIST Cyber Security Framework※機能分類 に対応した提供サービス・支援を強化

ガバナンス	リスクの特定	攻撃の検知	攻撃の防御	インシデント対応	復旧
-------	--------	-------	-------	----------	----

- 現在はSCS評価制度開始に向け、自社の現状分析が中心
- 将来的には評価制度に応じた★取得有無が取引条件へ
- 今後3～5年で★取得に向けた対策商材の導入案件は増加見込

※米国国立標準技術研究所(NIST)が提供しているサイバーセキュリティリスクを管理するためのフレームワーク。2024年に2.0へ移行

★取得の定義

★ 3	★ 4	★ 5 (検討中)
【脅威】 一般的なサイバー攻撃 【対策】 組織・技術を含む基礎対策 【評価】 専門家確認付き自己評価	【脅威】 大きな被害影響をもたらす企業への攻撃 【対策】 組織・技術を含む標準的対策 【評価】 第三者評価	【脅威】 高度・未知なるサイバー攻撃 【対策】 国際規格等に基づく高度な対策 【評価】 第三者評価

★取得が取引の共通ものさしに

出所:経済産業省HP「サイバーセキュリティお助け隊サービス(新分類)」
https://www.meti.go.jp/policy/netsecurity/otasuketai_jissho.html

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

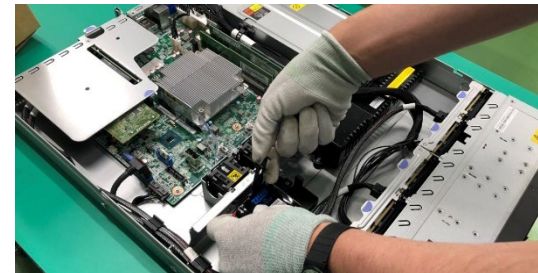
キittingセンター併設

→入荷＞作業＞出荷に迅速対応

PC・タブレット
キitting実績：年間48.2万台
(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



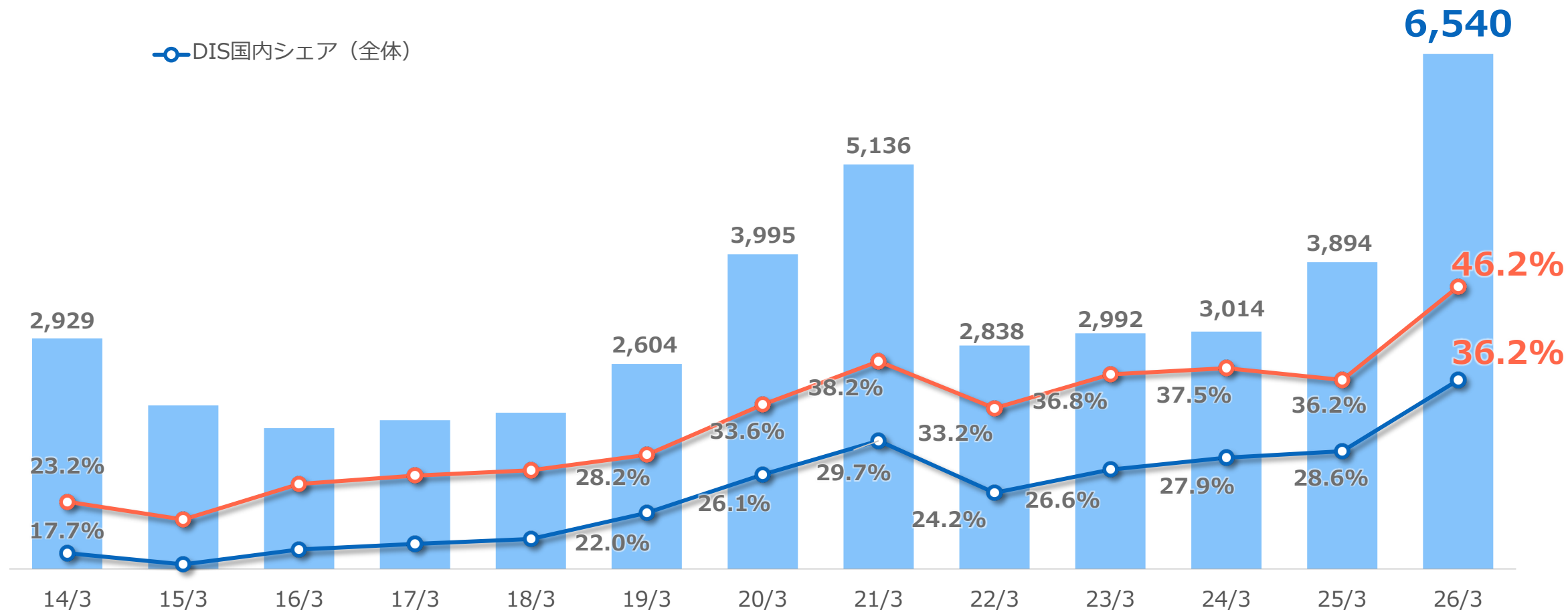
東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

国内PCの **3台に1台以上**は当社が関与

■ 当社PC出荷台数（千台）

—○— DIS国内シェア（法人向け）

—○— DIS国内シェア（全体）



※MM総研調査結果より算出

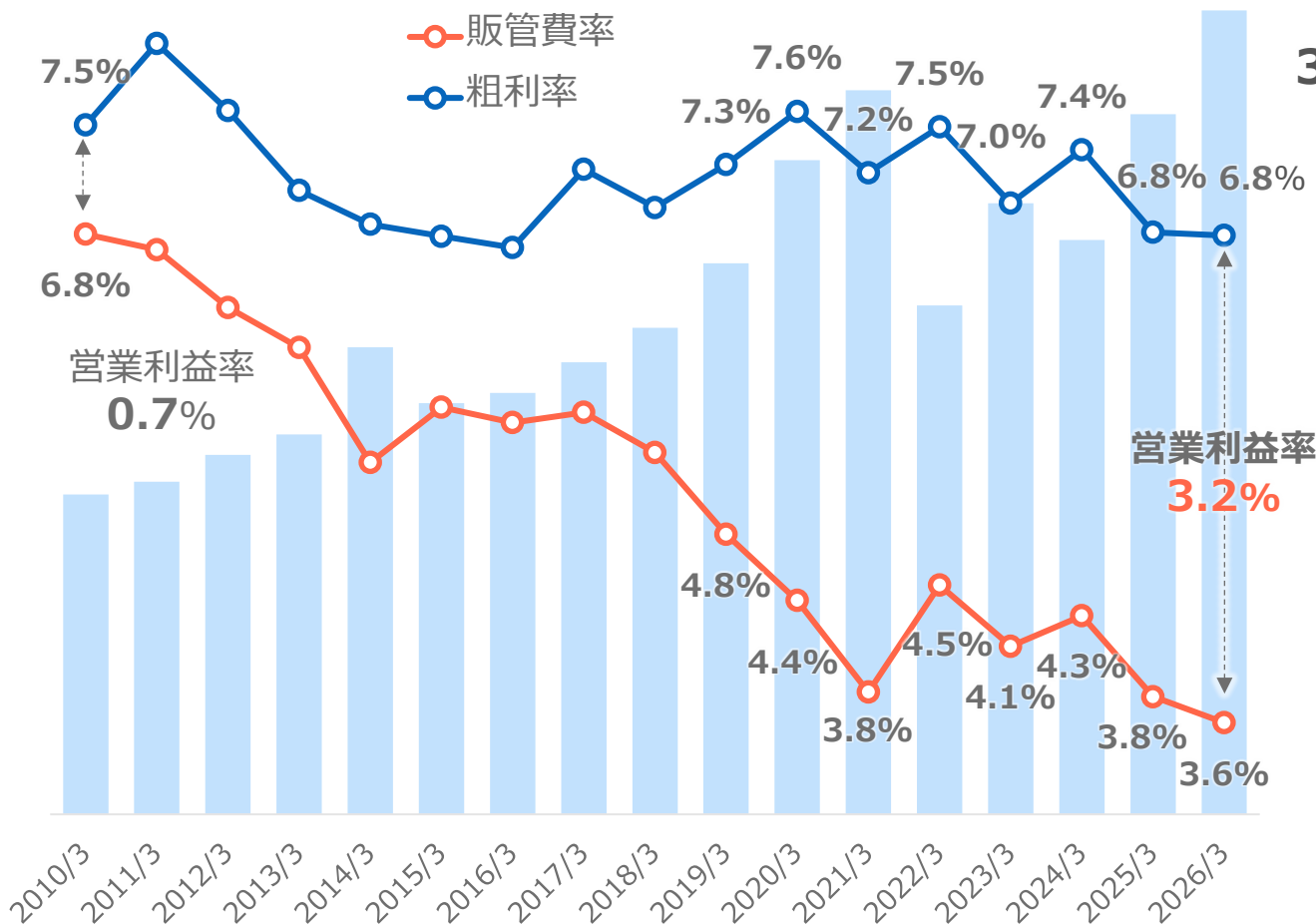
営業効率化とローコストオペレーション

ITインフラ流通事業 実績

■ 一人当たり売上高

● 販管費率

○ 粗利率

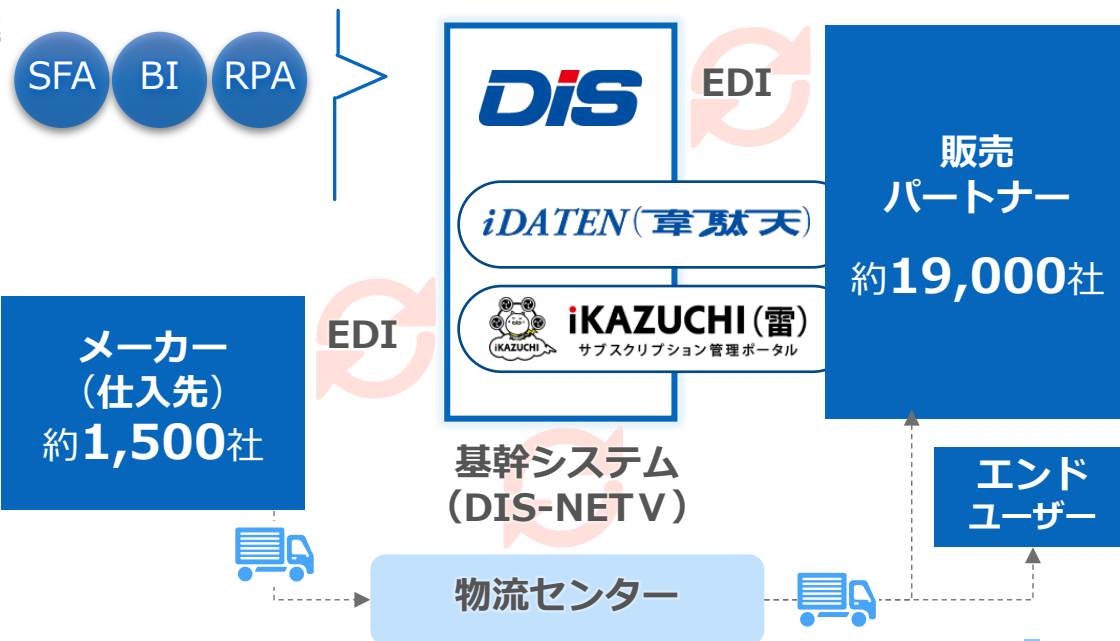


※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

1兆円を超える売上高を支えるシステム基盤の強化

3年間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



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)

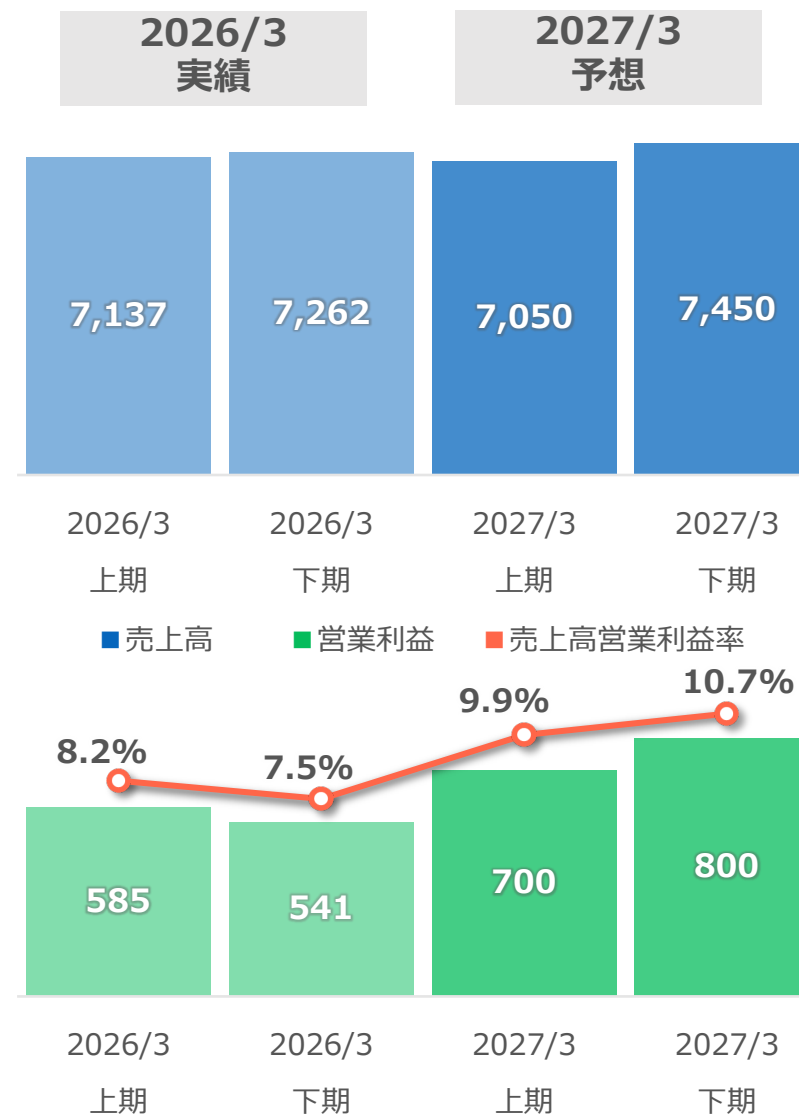
3 | サービス体制の強化による収益力向上

- 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)



立旋盤



- 中・大型で**国内シェアNo.1**（累計出荷台数**7,800**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

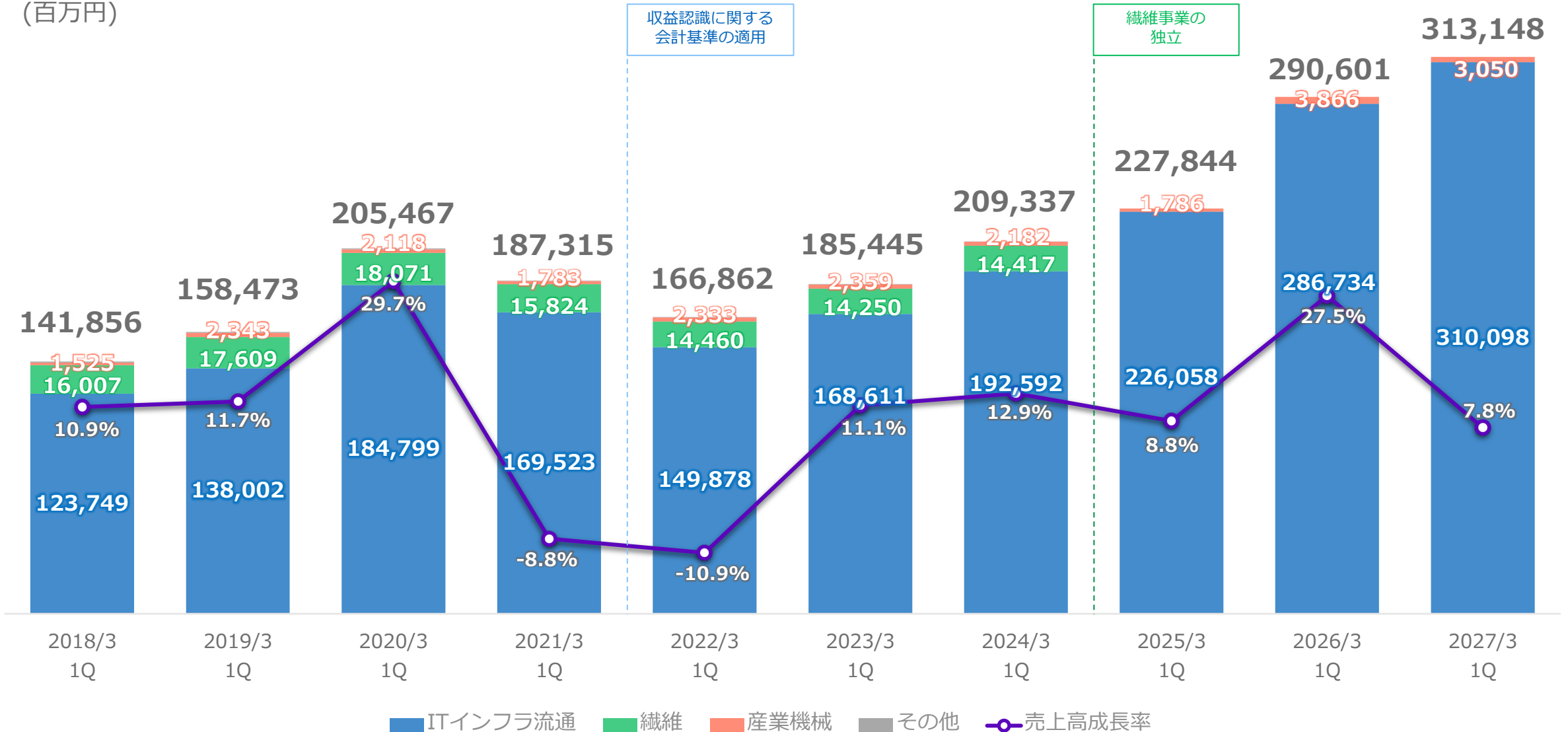
自動機械



- 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

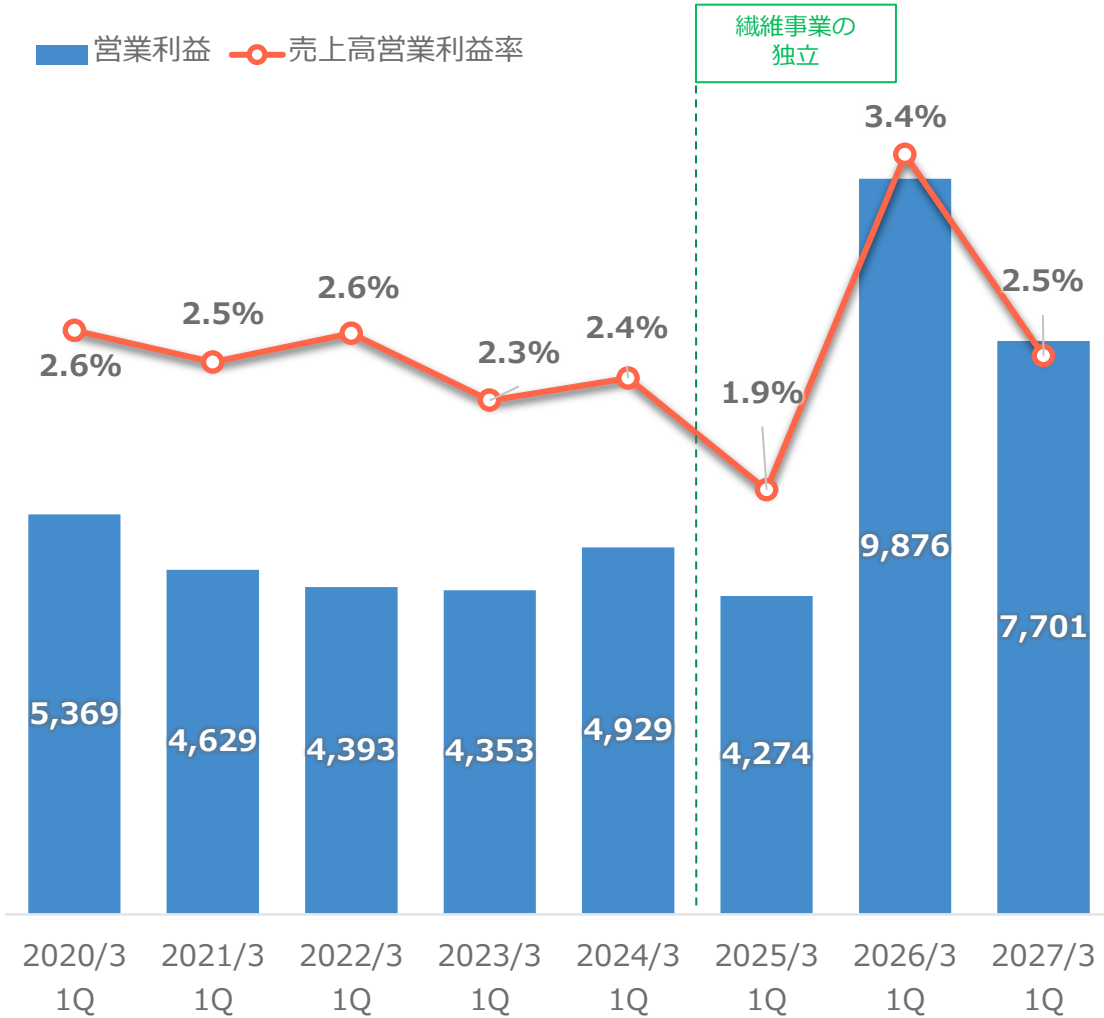
連結売上高（1Q累計期間）

(百万円)

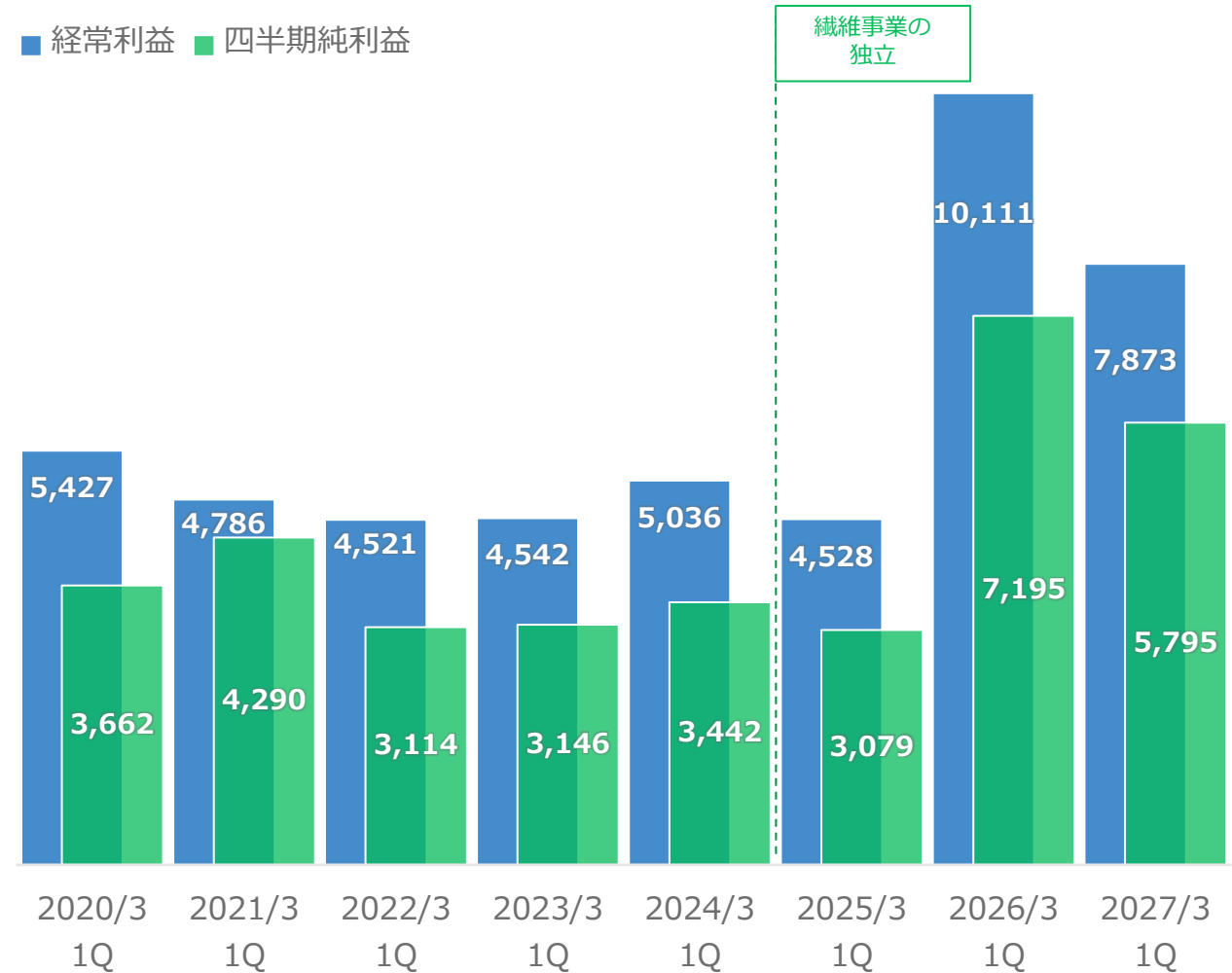


連結営業利益・経常利益・四半期純利益（1Q累計期間）

連結営業利益（百万円）



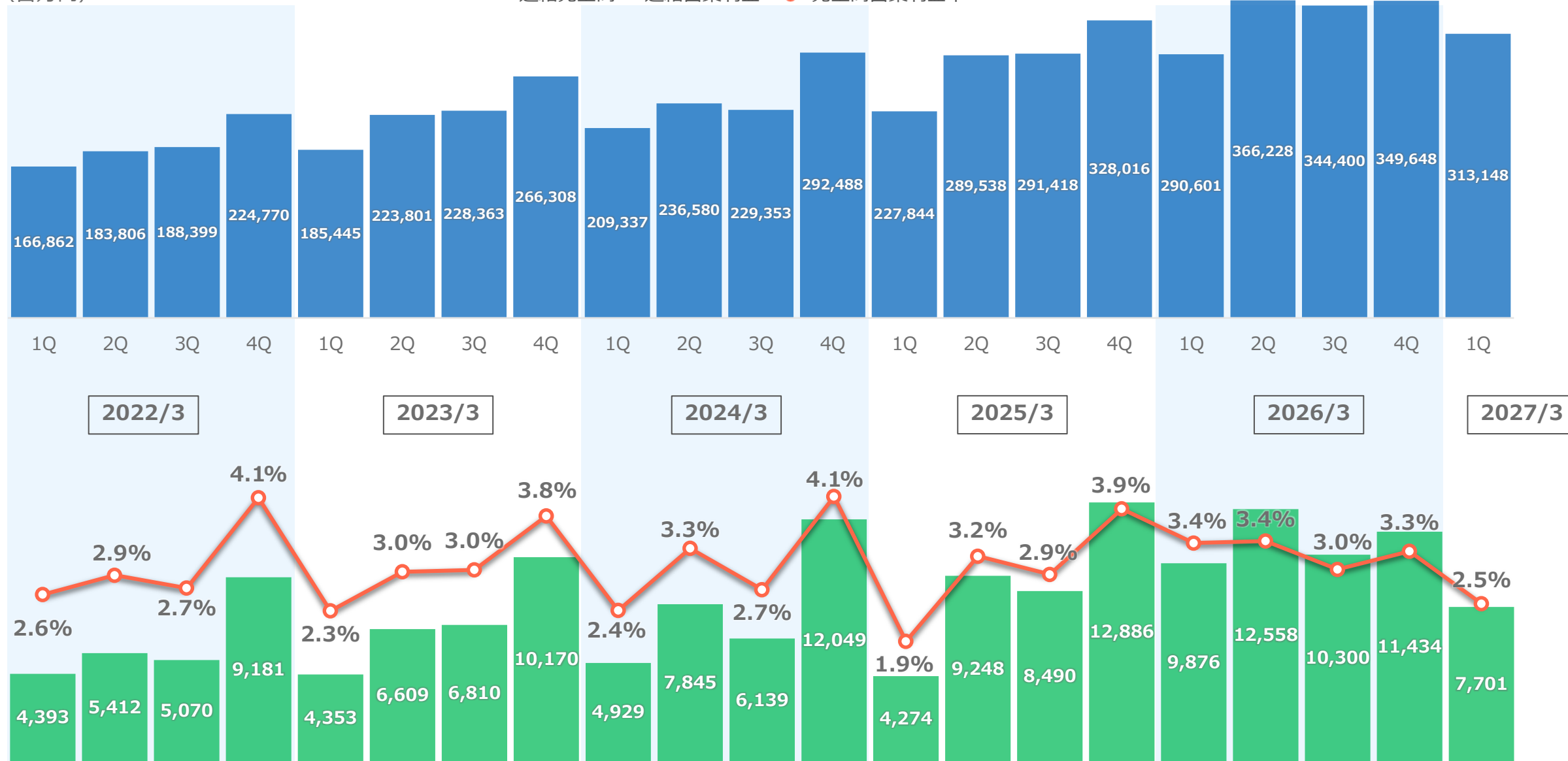
連結経常利益・四半期純利益（百万円）



四半期別業績 推移

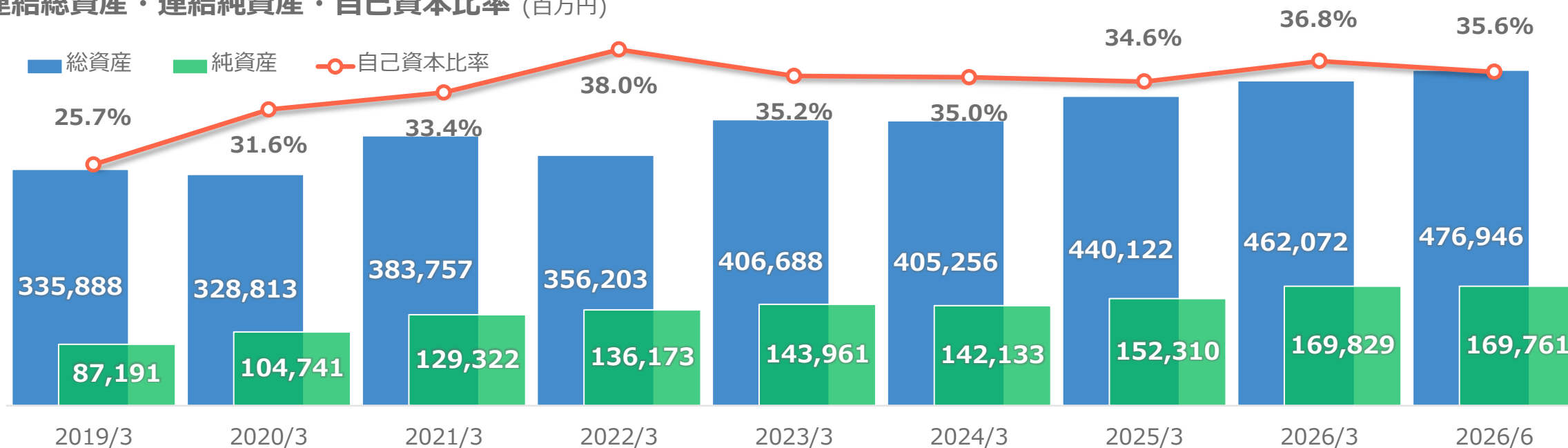
(百万円)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ○ 売上高営業利益率

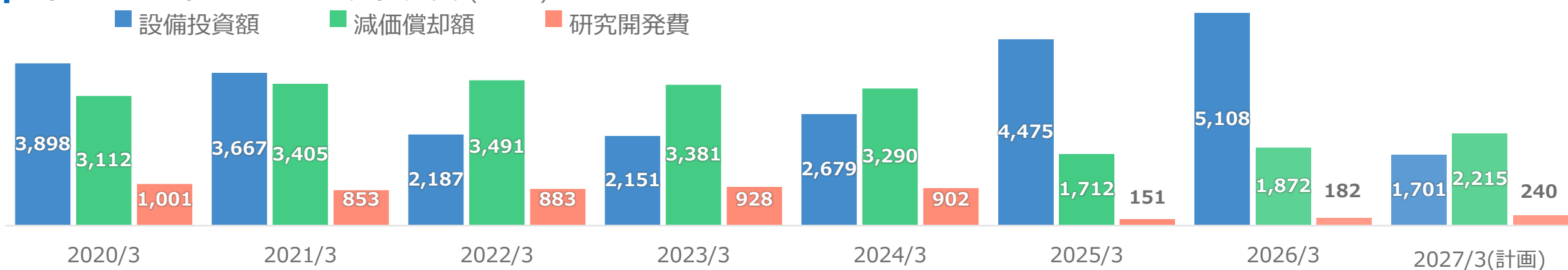


連結業績推移

連結総資産・連結純資産・自己資本比率 (百万円)

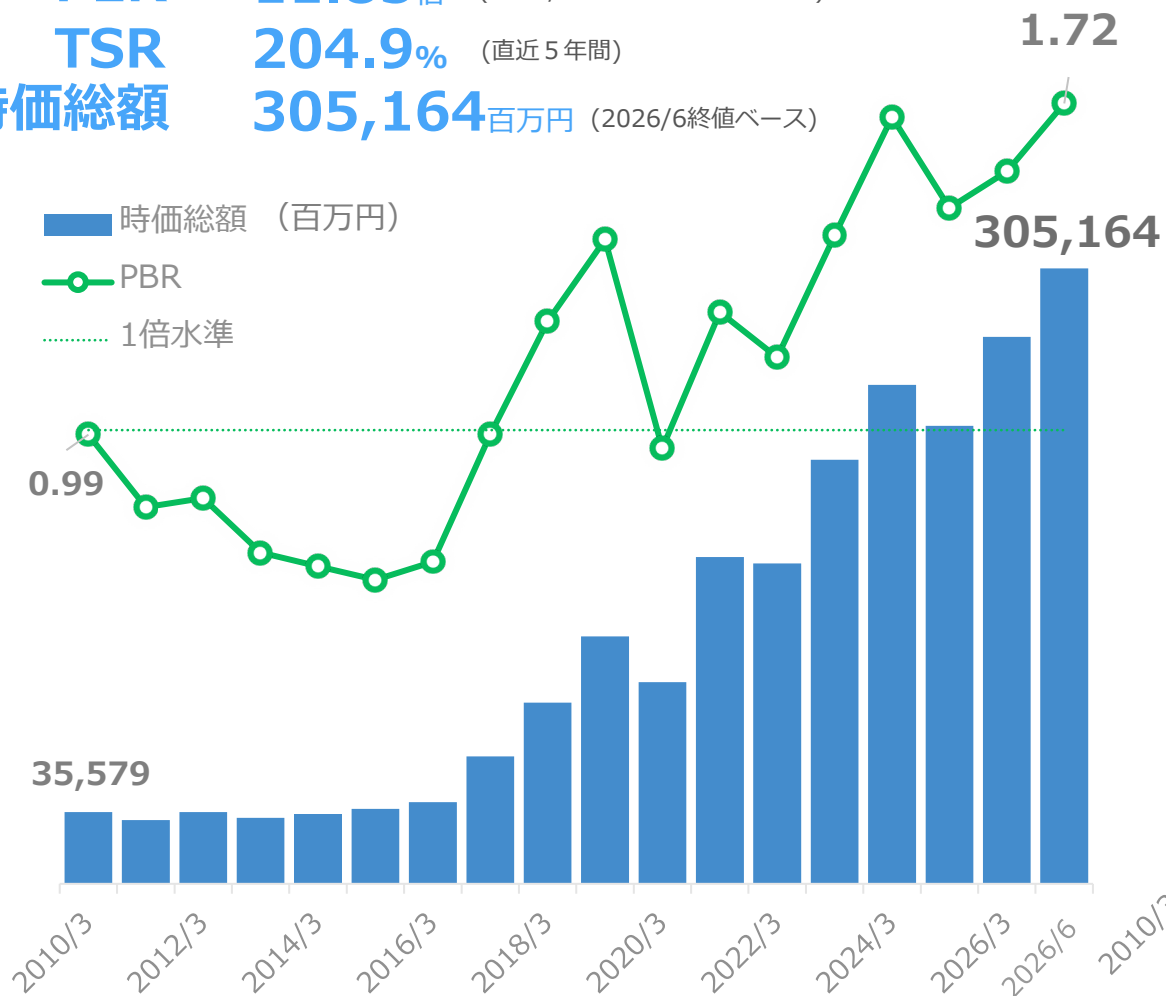


設備投資・減価償却額・研究開発費 (百万円)



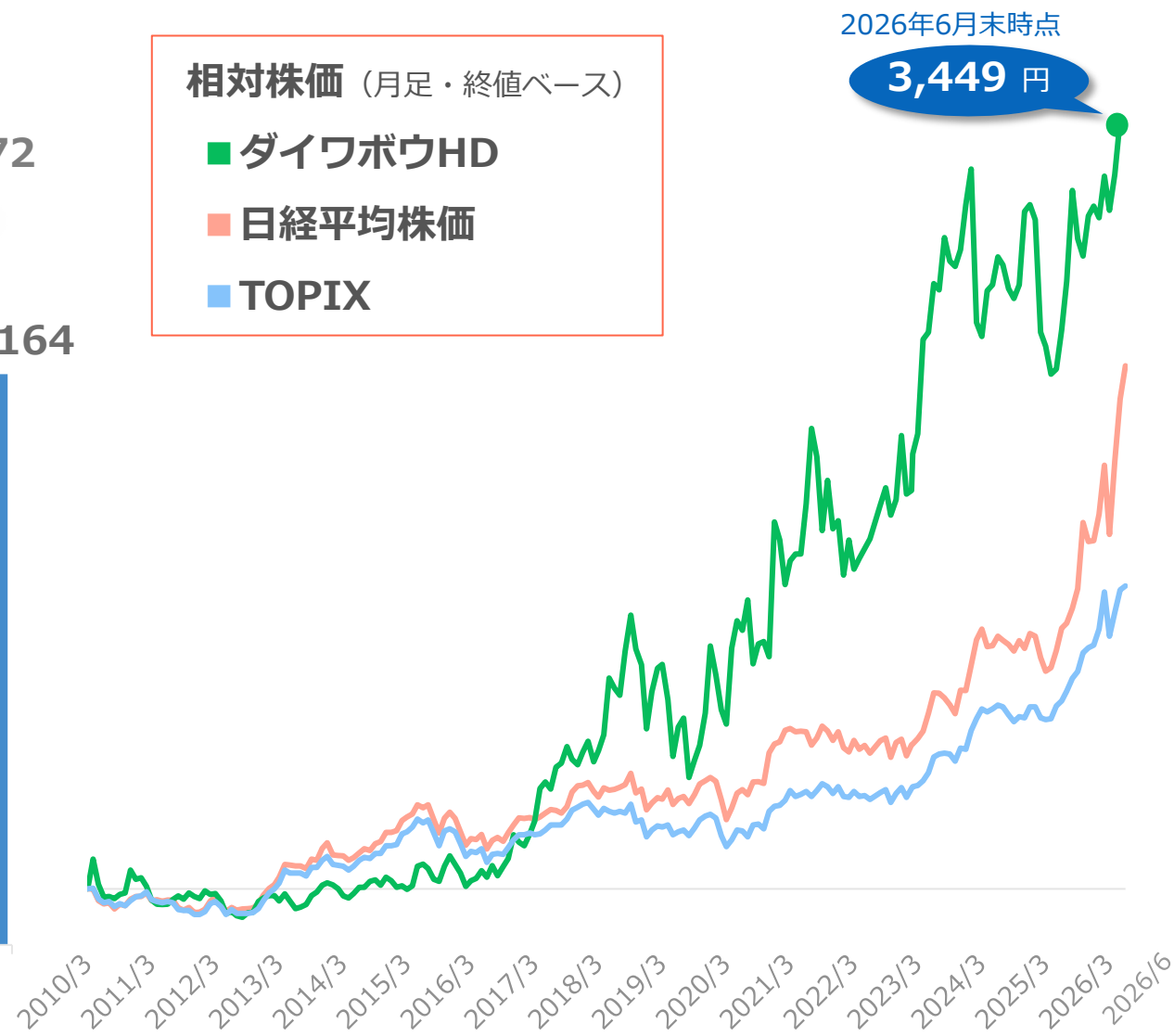
株価推移

PBR 1.72倍 (2026/6終値ベース・通期予想)
PER 11.85倍 (2026/6終値ベース・通期予想)
TSR 204.9% (直近5年間)
時価総額 305,164百万円 (2026/6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
■ TOPIX



※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

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。