

# 個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

## ダイワボウホールディングス株式会社 (3107)

開催日：2025年3月8日(土)

場所：札幌ビューホテル大通公園地下2階『ピアリッジホール』  
(北海道札幌市中央区)

説明者：常務取締役 猪狩 司 氏

### 1. 会社概要

- 札幌での会社説明会は初めてですが、皆様、ダイワボウホールディングスという会社名をお聞きになったことがありますか。昨年11月に福岡で同じようなセミナーをやった時のアンケートでは、当社の事業内容をご存じでない方が8割ぐらいおられました。まだまだ認知されていない現状を踏まえ、本日は北海道の皆様にも少しでも事業内容をご理解いただくため、会社説明をさせていただきます。

私たちの本社は大阪です。フェスティバルホールがある中之島に本社があります。

設立は80年以上前の1941年。繊維業の大和紡績としてスタートし、2009年にホールディングスが設立されました。事業内容は、主軸のITインフラ流通事業と産業機械事業で、東証プライム市場の業種は卸売業です。証券コードは3107。繊維業種のコードの3000番台ではありますが、卸売業だと覚えてください。

- グループの沿革について。元々は繊維業の大和紡績から産業機械事業とITインフラ流通事業が分離独立しました。3つの事業会社がそれぞれ単独で東証一部に上場していましたが、2009年の経営統合によりホールディングス体制を設立しています。

直近では、昨年3月に祖業の繊維事業の株式を譲渡したことを発表。それにより、現在は2つの事業体制になっています。

- 繊維事業の独立について。検討したポイントは2点。1つは、大和紡績にとってダイワボウホールディングスがベストオーナーなのか。2つ目は繊維事業がこれから持続的な価値創出が可能なのか、という点です。

2年前の5月の検討開始発表後に議論を重ね、その年の11月にアスパラントグループという日本のファンドに大和紡績の株式85%の譲渡を決議。昨年3月に株式譲渡が完了しました。残りの株式15%は、従業員の雇用の確保や取引先の不安感を考慮し、当面は保有することとしています。この譲渡により、今期から大和紡績は当社グループの連結対象から外れています。

- 繊維事業の独立により、当社の事業セグメントは現在2つ。事業ごとの売上高と利益の構成費をみると、ITインフラ流通事業が90%以上を占めています。これは昨年度実績なので、全体数には繊維事業が含まれています。産業機械事業は全体の1~2%です。

ダイワボウという社名について、〇〇ボウという名前から、繊維業や紡績をイメージする方もおられると思います。その実態は、ITインフラ流通事業のウエイトが圧倒的に

---

大きく、IT 機器の専門商社として位置づけられています、一方、産業機械事業は独自の強みを発揮しています。

## 2. 2025 年 3 月期通期業績見通し

- ・ 今年度通期業績見通しは、先月 7 日に上方修正しています。昨年 11 月にも一度、修正予想を発表しました。その後、Windows の更新需要により第 3 四半期が想定以上に業績が伸びたため、先月の決算開示にて改めて上方修正しています。

通期予想は、売上高 1 兆 1,425 億円、営業利益は 345 億円です。昨年度までの数字には繊維事業が含まれているので、参考として記載しています。繊維事業だけでも、売上は 592 億円ありました。

当期純利益の前期比が 458%。これは昨年度の大和紡績の株式譲渡に伴う特別損失の計上によるものです。昨年度が一時的に低かったということです。

## 3. 第 3 四半期決算と業績推移

- ・ 当期は、主力の IT インフラ流通事業において、大企業向けの大規模な Windows 更新案件を多数獲得したことが売上を牽引しました。第 3 四半期累計で過去最高の売上高を更新。営業利益も 3 期連続の増益です。

この実績を踏まえ、今期の見通しを上方修正。また、今期の自己株式の取得の約 100 億円は 12 月に完了しています。

- ・ 3Q 累計の連結売上高の推移について。昨年度までの実績には繊維事業分約 592 億円が含まれており、今期からは除外されています。繊維事業はなくなりましたが、3Q 累計売上高は過去最高の実績となりました。

第 3 四半期累計の売上高 8,088 億円、前期比で 19.8%の増収。通期業績予想に対し 70.8%の進捗です。季節性として上期よりは下期の方が売上が拡大する傾向にあるので、非常にいいペースだと思っています。

- ・ 営業利益の第 3 四半期累計の実績は 220 億円、前期比 16.4%の増益です。通期予想に対しての進捗 63.8%。利益もしっかりと伸ばしています。

- ・ 第 3 四半期累計の決算概況について。経常利益は前期比 17.1%増の 224 億円。純利益は昨年度、大和紡績の株式譲渡に伴って減損がありましたが、今期は 153 億円。1 株当たり四半期純利益は 167 円です。

連結の財政状態は、総資産は Windows 更新需要に向けた在庫の増加により前期比 187 億円増の 4,239 億円。純資産は自己株式取得により、前期比 7 億円減の 1,414 億円。自己資本比率は 33.3%です。

- ・ 第 3 四半期累計のセグメント別の実績について。IT インフラ流通事業が売上で前期比 +28.5%、営業利益でも前期比 +23%と大変好調で、グループを牽引しています。

一方、産業機械事業の売上は計画通りですが、営業利益は原材料の高騰などが影響し、

---

若干ショートしています。

参考までに、昨年度まで含まれた繊維事業分はグレーラインで記載しています。

- ・ ホールディングス体制となった15年前からの業績推移について。2010年3月期と比較すると、今期の売上は約2.5倍となる見通しです。

ちょうど5年前の2020年3月期は、Windows7から、Windows10への更新需要がありました。2021年3月期は、小中学校の生徒1人1台のパソコン配布という政府のGIGAスクール構想という特需がありました。皆様のお子様やお孫さんが、学校からノートパソコンやタブレットをもらって、今、使っているのではないかと思います。そういった需要を捉え、2021年3月期は初めて売上高1兆円を超える企業グループとなりました。2022年3月期は、前年の特需による反動減と、この年から収益認識基準を適用している影響で売上減となっています。

なお、今年度は、売上1兆1,425億円と過去最高を見込んでいます。繊維事業分592億円を差し引いて、なおかつ過去最高売上に持っていくということです。

- ・ 営業利益について、今期は15年前の約7倍の営業利益345億円の見通しです。着実に利益を伸ばせる企業に成長してきました。
- ・ グループの経営指標について。当社ではROE（自己資本当期純利益率）とROIC（投下資本利益率）を重要な経営指標として位置付けています。設定した目標を上回るよう事業会社との連携に努めています。

昨年度のROEは、繊維事業独立に伴う特別損失計上のため3%という低い数値となっています。これは一過性のものであり、今期は15%以上を見通しています。

ROICも、資本コストを上回り、13%以上の見通しとなっています。

## 4. 当社事業の強みと戦略

### 【ITインフラ流通事業】

- ・ 総合商社とは違い、専門商社の位置付けです。専門商社には、食品や機械、日用品等、様々な業種に分かれており、その中の1つです。

主要事業会社はダイワボウ情報システム。略してDIS（ディーアイエス）と呼んでいます。業界でもDISで名前が通っています。

DISの本社も大阪で、ホールディングスと同じビルに事務所を構えています。DISの拠点数は全国に96カ所。北海道エリアには、札幌、旭川、函館、帯広の4カ所に拠点があります。国内で支店がないのは奈良県だけですが、大阪からカバーできています。

- ・ DISの創業は1982年。大和紡績の工場で利用されるモニタリングシステムを開発した部署10名からスタートした会社です。

1982年は、NECのPC9801という一世を風靡したパソコンが発売された年です。当初は、NECの特約店としてPC98シリーズを販売していました。

その後、一気に全国への多店舗展開を進めました。そして、在庫をベースにした即納体

---

制と DIS-NET という独自の販売管理システムを構築し、ここまで成長してきました。

- DIS の今年度売上見通しは、単独で初めて 1 兆円を超える 1 兆 1,300 億円。営業利益は 337 億円を予想しています。売上は前期比 26%増、営業利益は 19%増と、グループを大きく牽引する予想となっています。
- DIS のビジネスモデルについて。今日はこの説明に来たと言っていいぐらい、ぜひ皆様にご理解いただきたい部分です。

チャートでは左側に仕入れ先メーカーがあり、DIS を挟んで右側に得意先となる販売パートナーを示しています。卸売なので、エンドユーザーへの直接販売はありません。

DIS は 1,400 社の仕入れ先から世界中のパソコンや周辺機器、ソフトウェアなどを大量に仕入れ、国内の販売パートナーに提供しています。販売先は全国に 1 万 9,000 社。事務系商社や SIer、家電量販店、EC 通販業者などがあります。

DIS が全国に 96 カ所の営業拠点を持ち、地域密着の営業体制を敷いているのは、他社にない強みです。様々な IT 関連商品を仕入れて在庫し、それを全国の営業拠点を通じて販売パートナーに提供していく。単なる箱売りではなく、販売支援や情報提供、技術サービス、物流サービスなどを組み合わせて提供できる点に強みがあります。

- DIS が選ばれているのは、メーカーと販売パートナーの双方にメリットがあるからです。メーカーにとっては、全国にある DIS がきちんとキャッチアップしてきた市場の声を元に、お客様が何を求め、どれだけ作ればいいのか、参考になる情報が得られるのが、大きなメリットです。また、DIS が大量購入し、その製品をまとめて DIS の物流センターに一括納品できるので非常に効率が良く、運送コストも軽減できます。大量の在庫をメーカー自身が保管しなくて済むので、倉庫コストも削減できます。

皆様も同じかもしれませんが、パソコンを買う時は、パソコン単体だけでなく、モニターやキーボード、マウス、Office ソフト、場合によってはネットワークの機器などを一緒に購入されるケースが多いのではないかと思います。販売パートナーも同じで、多くのメーカーにその都度、見積もりを依頼したり、在庫を確認しなくても、DIS というシングルウィンドウで全て簡単に確認できるメリットがあります。

たくさんのメーカーと個別に契約することなく、在庫として商品を持たなくてもいい。早めの注文なら、翌日、翌々日には商品を納品してくれる。このような便利な機能を DIS は提供しています。

それだけでなく、見積構成支援やシステム構築などの技術支援や保守サービス等、様々なサポート体制が充実しているからこそ、DIS が選ばれているのだと思います。

このように DIS は、メーカーからも販売パートナーからもメリットを感じてもらえる、なくてはならないビジネスモデルを構築しています。

- 国内の PC 出荷台数における当社のマーケットシェアとカテゴリー別の売上構成について。当社のパソコンのシェアは、国内全体の 28%。国内の法人向けでは 37.6%。国内企業に販売されるパソコンの 3 台に 1 台は当社グループから出荷しているということに

---

なります。このシェアを獲得するには相応の調達力が必要です。調達力と全国 96 ヶ所の営業網の強みをしっかり発揮することで、高い水準のシェアが確保できています。

また、パソコン自体は売上全体の 45%程度。それ以外のネットワーク商品やモニター、プリンターなどの周辺機器、ソフトウェアも、順調に実績を拡大しています。

- ここ 10 年間のパソコン出荷台数の推移をみると、今年 2025 年 10 月 14 日に Windows10 のサポートが終了します。そのため、それに伴う更新需要が今、徐々に高まっています。今期 387 万台を予想しており、現在の 4Q では 118 万台の出荷を見込んでいます。

また、GIGA スクール構想第 2 期については、現在、先行調達案件が進行しているため、今年度の影響は限定的だと思っています。大規模な台数となる都道府県単位の共同調達は、これから順次実施されるので、導入は来年度の 4 月以降がピークになるものと見込んでいます。現時点で GIGA スクールも含めた具体的な来年度の出荷台数の予測はなかなか難しいのですが、引き続き地域密着営業による物件獲得に取り組みます。

- 私たちは、話題のサブスクリプションビジネスにも積極的に取り組んでいます。iKAZUCHI (いかづち) という管理ポータルを作り、それを販売パートナーの方々に利用してもらい、月払いや年払いのサブスクを広く浸透。ストックビジネスの地盤を確立する戦略を取っています。パソコンの市場シェアも非常に重要ですが、iKAZUCHI 経由での各種ソフトウェアの注文の伸長も注視しています。

昨年度の実績は 285 億円。今年度は 40%成長で 400 億円まで伸ばそうと計画しており、今まさに最後の追い込みをしているところです。当社は卸売なので、利益率を一気に跳ね上げるのはなかなか難しいのですが、ハードウェアの提供だけでなく、様々なサービス体制を構築することで利益率の向上を目指していきます。

- 全国 96 ヶ所の拠点による営業力は確かに強みです。それだけでなく、大量の製品の在庫と出荷に必要な物流センターも、DIS の大きな武器です。

現在、全国 4 ヶ所の物流センターが稼働。中でも 1 万坪超の関東と関西の大型センターでは、最新のロボットを導入し、入出荷作業の効率化や保管スペースの最適化を図っています。

また、パソコンやタブレット、スマホなどへの事前設定作業を行うキッティングセンターも物流センターに併設。キッティングしてそのまま即出荷できる付加価値も提供しています。GIGA スクール端末でのキッティング作業も多く、このような便利な機能も顧客満足度の向上につながっているものと思います。

- IT インフラ流通事業における 1 人当たりの売上高及び粗利率と販管比率の実績について。ローコストオペレーションを推進し、営業利益率を高めてきました。

ローコストオペレーションの実現を支えているのが、DIS-NET と呼ばれる販売管理システムです。基幹システムの順調な稼働が、1 兆円の販売を可能にしています。

DIS-NET は 1998 年から稼働。現在はバージョン 4。次世代のシステム更新を計画しており、次のバージョンを 5 とし、来年の 1 月稼働に向け、現在制作中です。

- 
- 
- ・ DIS はリアルイベントとして「DIS わあるど」という大規模展示会を毎年開催しています。大都市圏だけでなく、地方をもっと盛り上げようと地方開催をコンセプトにしており、直近では昨年 12 月に九州の長崎で開催しました。長崎での出店メーカーは 214 社で、来場者は 4,300 名。非常に多くのお客様にご来場いただきました。今年は東北の山形での開催を予定しています。

札幌では 2012 年にコンベンションセンターで開催。その時の出店メーカーはまだ 100 社ほどでした。私も 2003 年から 3 年間、札幌支店におり、またこの地でこのような大きなイベントができればいいなと思っています。

様々なビジネスコンテンツを配信する PIVOT チャンネルという動画サイトがあります。ここで DIS わあるどに関する番組が配信されているので、お時間があるときにご覧ください。

### 【産業機械事業】

- ・ 中核会社はオーエム製作所です。新潟の長岡工場は、昨年 12 月に拡張工事が完了し、生産能力もアップ。オーエム製作所は、立旋盤や鉄道車輪旋盤のトップメーカーです。
- ・ 製品事例について。立旋盤には、高さ 10m ぐらいのものもあります。真ん中に円盤型テーブルみたいなものがありますが、直径は 3m ぐらい。非常に巨大なものだと 5m のものを作ってます。

立旋盤は、航空機のエンジンのタービンと言われる巨大な歯車のようなものや、ロケット、発電設備、建設機械等、様々な分野の部品を加工する機械です。「立旋盤のオーエム」と言われるぐらい国内だけでなく、海外からの評価も非常に高く、中大型クラスでは国内シェア 1 位を誇ります。

車輪旋盤は、私たちが普段利用する電車の車輪をメンテナンスする機械です。電車は走行すると車輪に傷がつき、ダメージを受けます。それらをもう 1 回綺麗に磨く機械です。私たちが日頃、目にするのではなく、縁の下の力持ちとして、全国を走る新幹線や電車の安全と乗り心地の向上に寄与しています。車輪旋盤も国内シェア 1 位です。

その他に自動機械があります。これは自動梱包機。食品や医薬品などを自動的に箱詰めしたり包装する機械です。これも幅広い業種で導入されています。

- ・ オーエム製作所が作る工作機械は航空宇宙分野はじめ、あらゆる産業のマザーマシンとしても導入されています。自動機械も業種問わず、箱詰め・梱包機械として活躍しています。航空機業界が得意業種ですが、長いコロナ禍で航空機業界は低迷していました。しばらく苦戦が続いていましたが、受注は回復の兆しを見せています。

一方、原材料の高騰による利益の減少、中国市場不振による受注低迷等もあり、今後は、メンテナンス事業の拡大やコストダウンによる利益改善が大きな課題となっています。

## 5. 中長期ビジョン「2030VISION」

---

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

- 
- ・ 昨年 5 月に発表。当社が描くエクイティストーリーは「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」です。

2030 年に向けて、社会に求められる企業モデルを創造する、なくてはならない企業グループになること。ディストリビューション事業をメインの柱とした All-in-One Solution Company（オールインワンソリューションカンパニー）になること。定量目標は、2030 年度に連結営業利益 500 億円を目指します。

- ・ そのためには、2026 年度までの中期経営計画期間が非常に重要になります。昨年 3 月に繊維事業の独立が実現したことにより、新たなグループ体制を早期に整備し、グループポテンシャルを高めなければならないと考えています。

新規領域の確立に向けた施策を着実に実行しながら、さらに成長力を高めていくことで、2030 年度の 500 億円を目指したいと考えています。

- ・ 2030 年に達成したい当社のイメージについて。連結営業利益 500 億円の達成に向けて、IT ディストリビューション分野は、すでに今、しっかりとビジネスモデルが定着し、安定した数字も期待できます。それを軸とし、川上の IT プロダクトから川下の IT ソリューションや IT サービスまで網羅していくイメージです。

新たな事業領域は、シナジーが期待できる 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模索していきます。

また、ダイワボウホールディングスという社名も、変更を検討する必要もあるのではないかと考えています。

## 6. 株主還元

- ・ 設立以降の配当金及び EPS の推移について。今期の好調な業績を反映し、配当は中間 45 円、期末 45 円の 90 円とし、当初予定の 70 円から 20 円増配することを、昨年 11 月に発表しています。自己株式は、昨年 12 月までに約 100 億円の取得が完了しました。以上により配当性向は 34.5%、総還元性向は 75.7%を予定しています。

- ・ 昨年 5 月に発表したキャピタルアロケーションの方針について。配当金の配当性向 30%以上の安定的な配当とし、この中計期間中は累進配当で減配しない方針です。その上で、自己株式の取得を組み合わせ、総還元性向 60%以上を目安に進めていきます。また、自己株式は、今後、消却も検討していく予定です。

- ・ 株価の推移について。日経平均株価と比較しても大きく成長しています。1 月末時点の株価は 3,027 円でしたが、直近少し落としており、昨日の終値が 2,534 円でした。引き続き、TSR（株主総利回り）、PER（株価収益率）、PBR（株価純資産倍率）などの指標についてもご注目ください。

- ・ 本日本お伝えしたいキーメッセージについて。ぜひ覚えていただきたいのが、ダイワボウホールディングスは、昨年祖業である繊維事業を分離独立させ、DIS を中核会社とした

---

---

IT インフラ流通事業が主軸の会社であるということ。

中期経営計画の初年度である今期の売上高予想は、過去最高の見通しであり、経営指標としている ROE や ROIC は共に当社目標水準を上回る見通しであること。

安定した収益基盤を背景に、現中計期間は累進配当とし、減配しない方針であること。  
自己株取得も配当と併せて機動的に行い、総還元性向 60%以上を目安としていること。  
これらを本日のまとめのメッセージとしてお伝えいたします。

## 7. 質疑応答

Q1. 繊維事業を昨年 3 月に売却されましたが、産業機械事業については今後どのようにお考えでしょうか。

A1. 繊維事業の時もそうでしたが、事業ポートフォリオの検証は、ホールディングスとしてずっと継続してやっています。本当にダイワボウホールディングスはその事業会社のベストオーナーなのか。我々の元でその会社が成長するのか。そういう観点で常に検討しています。

そして、事業継続の指標として ROIC といった数字もきちんと見ています。結論から言うと、事業ポートフォリオを引き続き、きちんと検討していくというお答えになります。

Q2. 2030 年度に営業利益目標 500 億円を達成するための新しい事業領域は、どのようなところを検討されているのですか。

A2. 500 億円を目指すには、現在の事業体制のままでは、なかなか難しいと考えています。実現のために M&A も含めて検討する必要があると考えています。

この場で詳細はお伝えできませんが、IT プロダクトで場合によってはメーカーの機能を持ったり、今まで卸売りだけですが、IT ソリューションでエンドユーザーに直接タッチする。そして、これだけパソコンを販売しているので、その後の保守やメンテナンス、教育などを含めた IT サービス事業があってもいいのではないかと考えます。このような IT に関連する新規事業を模索していこうと考えています。

以上