

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 11 月 29 日（土）

場 所：ミッドランドスクエア オフィスタワー5F 『ミッドランドホール』
（愛知県名古屋市中村区）

説明者：専務取締役 猪狩 司 氏

1. 会社概要

- ・ 今回、名古屋地区での会社説明は初めてです。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。セミナー後にアンケートを見ると、8割ぐらいの方が「あまり知らなかった」と回答されます。

本社は大阪です。フェスティバルホールがある中之島にあります。設立は80年以上前の1941年。繊維業の大和紡績という会社からスタートし、その後経営統合を経て、2009年ホールディングス体制となりました。

事業は2つ。1つは主軸のITインフラ流通事業、もう1つは産業機械事業です。

証券コードは3107。3100番台は繊維業が多い番号なので、少しややこしいのですが、東証プライム市場での業種は卸売業となっています。ぜひ、繊維業ではなく、卸売業。

「商社なんだ」と覚えていただければと思います。

- ・ グループの沿革について。1941年、繊維業の大和紡績がスタートです。その後、産業機械事業とITインフラ流通事業が分離独立してきた歴史があります。

繊維事業を含めた3つの事業会社は、それぞれ東証一部に上場していましたが、2009年、経営統合によりホールディングス体制となりました。

直近では、昨年3月、祖業の大和紡績の株式を譲渡。昨年度決算より繊維事業は外れており、現在は2つの事業体制となっています。

- ・ 2つの事業セグメントについて。売上利益構成比は、ITインフラ流通事業が98～99%で、産業機械事業が残り1～2%という割合です。

日本には昔から十大紡と呼ばれる会社がありました。日清紡、東洋紡、倉紡（倉敷紡績：現・クラボウ）、鐘紡（鐘淵紡績：現・カネボウ化粧品など）などがあり、大和紡績もその中の1つです。そこからダイワボウホールディングスも繊維の会社だと思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、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い。IT機器の専門商社になっています。

グループにはもう1つ、産業機械事業があります。売上ウエイトは少ないですが、業界では独自の強みを発揮し高い評価を得ています。

2. 業績推移

- ・ ホールディングス体制となった15年前からの売上推移について。Windowsサポート終

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。

了に伴うパソコンの更新サイクルがあります。過去には、2014 年と 2020 年がそのタイミングで、その時の需要をしっかりと獲得してきたのではないかと思います。

また、2021 年 3 月期は文教市場向けの GIGA（ギガ）スクール構想第 1 期という特需がありました。これらを捉えて、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。翌 2022 年 3 月期は、特需による反動減と会計ルールの変更があり、減収となっていますが、その後また順調な成長を続けています。

2010 年 3 月期と昨年度の売上を比較すると、約 2.5 倍の売上規模となっています。

2024 年 3 月期までは、繊維事業の売上が含まれています。年間 600 億円ぐらいありました。昨年度の決算からは外れていますが、それを補って十分な成長を示しています。

今年度は Windows10 の更新と GIGA スクールの第 2 期という 2 つのイベントのピークに当たります。上期を終え業績が好調なことから、今月 6 日の決算発表で通期の業績予想を上方修正しています。今期、売上は 1 兆 3,370 億円となる見通しです。

- ・ 営業利益について。昨年度の営業利益は 348 億円、15 年前から見れば約 7 倍になっています。このように着実に利益を伸ばせる企業に成長してきました。

ちなみに営業利益も、2024 年までは繊維事業の分が含まれています。それを外してもしっかりと利益が積み上がっているのがわかります。営業利益についても今期は上方修正し、過去最高となる 450 億円を見込んでいます。

- ・ 今年ピーク迎えている GIGA スクール構想第 2 期について。GIGA スクール構想とは、2019 年から始まった文部科学省による取り組みです。小中学校の児童生徒 1 人 1 台ずつ端末を配置し、教育環境を整備するプロジェクトです。皆様のお子さんやお孫さんも学校からパソコンを配布されているのではないですか。

現在は、5 年前に導入された約 1,000 万台のパソコンやタブレットの入替がピークを迎えています。今年度は約 600 万台の更新が予想され、今年度入札はほぼ完了しています。すでに現場では来年度に向けた営業活動が始まっています。

- ・ グループ経営指標について。当社では ROE と ROIC を重要な経営指標として位置づけ、設定した目標を上回るように事業会社と連携を深め、達成に努めています。

2 年前の ROE は極端に落ちていますが、これは繊維事業の売却に伴う特別損失を計上したためです。この時は一時的に低い数値となりましたが、昨年度、再び目標をクリアし、今年度の ROE は 19.4%を見込んでいます。ROIC についても、目標を大きく上回り、17.4%を予想しています。

3. 2026 年 3 月期第 2 四半期決算（中間期）

- ・ 上期となる 4 月から 9 月のハイライトについて。IT インフラ流通事業では、Windows10 のサポート終了に伴うパソコン更新需要と GIGA スクール第 2 期という全国規模の需要を着実に捉えることができました。その結果、上期として初めて営業利益が 200 億円を超える業績となっています。

産業機械事業では、受注が回復傾向となり、保守・メンテナンスなどのサービス売上比率が向上したことで増収増益となっています。

これらの上期業績を踏まえ、下期及び通期の予想を上方修正しています。

- ・ 今年度上期を終えての連結売上高は 6,568 億円。前年同期比で 27%の増収となり、上期として過去最高。また、上方修正した通期業績予想に対し、49.1%の進捗です。
- ・ 第2四半期の営業利益は、実績で 224 億円、前期比 65.9%の増益となりました。売上高の伸び以上に営業利益を大幅に伸ばすことができ、上期として過去最高の実績となりました。なお、通期予想に対する進捗率は 49.9%で、ちょうど半分を経過したところで、大変順調に進んでいます。
- ・ 第2四半期の連結決算概況について。経常利益は前年同期比 63.4%増の 226 億円、純利益は 66.1%増の 157 億円、1 株当たりの中間純利益は 176 円となっています。
財政状況は、総資産は商品及び製品在庫の増加により前期比 145 億円増の 4,546 億円、純資産は利益剰余金の増加により前期比 89 億円増の 1,612 億円です。自己資本比率は 35.5%です。
- ・ セグメント別の第2四半期累計業績について。売上、利益ともに好調な IT インフラ流通事業が大きく牽引し、産業機械事業も前年同期を大きく上回り、増収増益です。

4. 当社事業の強みと戦略

【IT インフラ流通事業】

- ・ 当社は総合商社とは違う専門商社の位置付けです。また、専門商社と言っても様々あり、IT インフラ流通事業は、食品や機械、日用品などの業種に分かれる中の 1 つです。
IT インフラ流通事業の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。業界内では DIS で名前が通っています。
DIS は大阪と東京の 2 本社制で、大阪本社はホールディングスと同じ中之島のビルに入っています。
- ・ DIS は全国 101 カ所に営業拠点を構え、各エリアでビジネスを展開。約 1 万 9,000 社の販売パートナーに対して営業活動を行っています。中部エリアには 16 カ所の支店があります。国内の IT インフラ流通事業で、これだけの販売ネットワークを持つ企業は他になく、私たちの最大の強みと言えます。
- ・ DIS が取り扱っているメーカーには、皆様よくご存じのメーカーもあると思います。
DIS は特定のメーカーに偏らない独立系のマルチベンダーとして、約 1,500 社のメーカーの商品やサービスを取り扱います。パソコンやサーバ、スマートフォン、プリンタ、ネットワーク機器、そしてソフトウェアなど、その数は約 290 万アイテムになります。
これだけ幅広いラインナップがあることで、お客様のニーズに合わせた最適な組み合わせを提案できる点が大きな強みと言えます。

また、常時 3 万点の在庫を確保し、必要な時に必要な数量を届けられる体制を整えています

ます。こうした商品供給力が全国の販売パートナーから高い評価をいただいています。

- ・ DIS の歩みについて。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 10 名でスタートしました。1982 年は NEC の 16 ビットパソコン・PC9801 が発売された年で、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、一気に全国の多店舗展開を進め、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 のビジネスモデルについて。今日は「この説明のために来た」と言っているくらい、皆様にご理解いただきたいと思います。

ビジネス構造としては、DIS を挟んで片側に仕入れ先であるメーカーがあり、もう片方にお客様となる販売パートナーがいる形です。B to B の卸売なので、一般企業への直接販売はしていません。DIS は 1,500 社の仕入れ先から様々な IT 商品を大量に調達し、国内の販売パートナーに供給しています。

販売パートナー（卸先）は全国 1 万 9,000 社に及びます。事務機器販売店やシステムインテグレーター（SIer）、家電量販店、EC の通販業者などを通じ、一般企業に商品やサービスを提供。全国 101 カ所の営業拠点を通じた地域密着の営業体制を実現しています。単なるモノの販売に留まらず、営業支援や最新情報の提供、技術やサービスのサポート、効率的な物流サービスなどの付加価値を組み合わせ、強固なパートナーシップを築いています。

- ・ なぜ、DIS がメーカーや販売パートナーから選ばれているのか。「メーカーはエンドユーザーに直接販売すればいいのでは？」「販売パートナーは DIS ではなく、メーカーと直接取引すればいいのでは？」という質問を受けることもあります。

まず、メーカーにとってのメリットについて。DIS の全国販売網を利用した方が、日本隅々まで商品の提案ができます。さらに、代金の回収も DIS が行いますし、加えて、DIS の倉庫に一括出荷すれば、メーカーとして大量に在庫を持たなくてもいい。物流コストの削減にも繋がります。

一方で、販売パートナーにとってのメリットについて。DIS には豊富な品揃えがあり、販売パートナーは複数のメーカーとの売買契約をそれぞれ結ばなくてもいい。また、大量調達による価格のメリットもあります。商品も私どもの倉庫から直送するので、販売パートナーは在庫を持たなくてもいい。まさに DIS が間に入ることで、仕入れコストを大幅に削減できるのです。情報提供や営業支援も付加価値として評価されています。このように、DIS は、メーカーと販売パートナー双方の課題を解決し、そのビジネスを支援しています。このユニークなポジションと提供価値こそが、当社の安定した収益と持続的成長の基盤になっています。

- ・ DIS の今年度の売上見通しは、1 兆 3,234 億円、営業利益は 440 億円を予想しています。売上は前期比 17.8%増、営業利益は 29.4%増と、グループを大きく牽引する見通しです。
- ・ 国内での DIS のマーケットシェアについて。今年の上期の実績では法人向け PC で 39.2%、

ほぼ4割のシェアを占めており、国内のパソコン市場全体で見ても32.3%。ほぼ3台に1台が当社から出荷していることになります。

日本国内における3台に1台。「こんな会社があったのか」と、この実態はなかなか皆様をご存じないと思います。当社の強みである営業力と商品調達力は、メーカーと販売パートナー双方からの信頼が得られないと発揮できないものと考えています。ぜひ継続してシェア確保に努めたいと考えています。

- ・ 上期の主要カテゴリーにおける取扱高推移について。パソコンに関しては高いシェアを占めていますが、得意なのはパソコンだけではありません。パソコン以外のネットワーク商品やモニターやプリンタ、ソフトウェアも順調に実績を拡大しています。

パソコンやサーバなどのデバイス関連では前年比46.6%増。モニターやプリンタなどの周辺機器やサービスカテゴリーはほぼ横ばいでしたが、ソフトウェアの取扱高が23.1%増と、大きく伸びています。

パソコンだけでなくソフトウェアも一緒に購入するケースが大変多く、特に最近、月額払いでソフトを契約するサブスクリプションビジネスが大きく伸びています。皆様も月額契約されている方もいらっしゃると思いますが、月額だけではなく年額や、使った分だけ支払う従量課金制も増えています。

- ・ サブスクビジネスを押し上げているのが、私どものオリジナルの管理ポータル・「iKAZUCHI (雷)」(いかづち)です。

「iKAZUCHI (雷)」は、Microsoft365やトレンドマイクロのウイルスバスターなど、様々なサブスク型クラウドサービスを一元管理できる販売パートナー向けのポータルサイトです。私どものオリジナルで、無料でご利用いただけます。

販売パートナーの方々が「iKAZUCHI (雷)」を利用すると、パソコンと同じようにソフトも一緒に提案できます。パソコンを導入する企業側からすると、いつもの出入り業者に「パソコン1台にOfficeも1つ追加」と頼むだけで済みます。

私たちは、「iKAZUCHI (雷)」を介して、月額や年額制のクラウドサービスを日本国内に広く普及させ、ストックビジネスとしての収益基盤を確立することに注力しています。PC市場での高いシェアと並行し、「iKAZUCHI (雷)」によるソフトウェアの拡大は、当社の持続的な成長にとって重要な柱になると考えています。

- ・ 「iKAZUCHI (雷)」の実績は、昨年度405億円。前年比40%を超える大幅な成長となりました。今期は520億円を計画しており、上期を終え、現在の進捗は261億円で、好調に推移しています。

12カ月累計の取扱高推移をみると、一貫して右肩上がりの成長を続けており、ストックビジネスとしての安定基盤に繋がっています。卸売業なので、利益率が急激に高まることは、なかなかないのですが、ハードウェアだけでなく、サブスクビジネスを拡大することで利益率の向上を目指します。

- ・ 国内のIT市場予測について。調査会社・IDC Japanの予測では、国内IT市場が今後も

堅調に拡大することを示しています。

2024 年から 2029 年までの年平均成長率（CAGR）は 6.4%と予測されています。市場規模は、2029 年には 34.7 兆円にまで達する見込みです。

国内では現在、人材不足や人口減少などの非常に大きな問題がありますが、各企業はそ
の中で生産性の向上や新たなビジネスモデルの構築について、いろいろと考えていま
す。人手不足を補うにはますます IT 化を進めなければなりません。デジタル化への投
資は増える傾向にあります。

DIS は全国 1 万 9,000 社の販売パートナーと共に、あらゆる分野においてお客様の IT
導入を支援しています。成長する IT 市場を背景に、私たちが持続的な成長を実現して
いきたいと考えています。

- ・ パソコン市場において今最も注目を集めているのが AI PC です。昨年から今年にかけ
て、各メーカーから AI PC が市場に投入され始めています。

現状、法人向け AIPC の需要は限られていますが、市場調査会社の予測によれば、3 年
後の 2028 年には、法人向け年間出荷台数の 3 分の 2 に相当する 521 万台まで拡大する
と見込まれています。企業の PC の 3 分の 2 が AI を積んだ PC になるということです。
AIPC の商品単価はまだ高いので、その普及は当社にとっては単価アップとなり、非常
にポジティブに捉えています。この新たな市場機会を捉え、AI 活用提案などを通じ、
販売に注力し、さらなる事業成長を目指したいと考えています。

- ・ DIS は全国に 101 の拠点ありますが、3 カ所ある物流センターも大きな武器になってい
ます。特に 1 万坪を超える関東と関西の大型センターでは、最新のロボットストレージ
システムを導入。入出荷作業の効率化と保管スペースの最適化を実現しています。中部
地区では、小牧にセンターがあります。

各センターには、パソコンやタブレット、サーバの事前設定を行うキッティングセンタ
ーを併設。メモリの増設やソフトのインストールなど、お客様の注文に応じてキッティ
ングした商品を、そのまま迅速にセンターから出荷できるという付加価値も提供して
います。この物流体制が DIS のサービス品質を支える重要な基盤となっています。

【産業機械事業】

- ・ 中核を担うのはオーエム製作所です。立旋盤（たてせんばん）や鉄道車輪旋盤の国内ト
ップメーカーとして高い技術力と実績を誇っています。

新潟の長岡工場は昨年 12 月に拡張し、生産能力 20%向上させました。これによりこれ
からの需要増への対応力も強化されています。

- ・ オーエム製作所の製品事例について。立旋盤は高さ 10m にもなる非常に大きな機械で、
航空機のエンジン部品や発電設備のタービン、ロケット、建設機械など、大きな歯車み
たいな巨大な丸い部品を削って加工します。中・大型クラスでは国内シェア No.1 です。

車輪旋盤は列車に関わるものです。新幹線などは一度走るといろいろなダメージによ

り、車輪が傷つきます。それをもう一度磨く機械です。普段我々が目にすることはありませんが、縁の下の力持ちとして鉄道の安全と乗り心地を支えており、こちらも国内シェア No.1 です。自動機械は食品や医薬品を自動的に梱包・包装する機械です。これも幅広い産業で導入され、生産性向上に貢献しています。

- ・ オーエム製作所が手がける工作機械は、航空宇宙分野をはじめ、あらゆる産業のマザーマシンとして導入されています。自動機械も幅広い業種で箱詰めや梱包機械として活躍しています。

主力となる航空機業界は、一時はコロナ禍で非常に低迷しましたが、徐々に回復しています。現在は、短納期の在庫の拡充や販売後のメンテナンス・オーバーホールなどのサービス面の強化、コストダウンによって利益改善に取り組んでいます。さらなる成長と収益性向上を目指しています。

5. 中長期ビジョン『2030 VISION』

- ・ 昨年5月に発表した中長期ビジョンです。当社が描くエクイティストーリーは、「IT分野を軸に事業領域を拡大し、バリューチェーン全体の発展に繋がるグループ体制を構築する」ものです。2030年に向け、「社会に求められる事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」。そして、「ディストリビューションを核とした All-in-One Solution Company（オールインワン ソリューションカンパニー）として、IT市場全体を繋ぐ存在になる」ことを目指しています。

このビジョン達成のための定量目標として、2030年度には連結営業利益 500 億円を目指しています。

- ・ その実現に向けた売上と営業利益の成長イメージについて。これまで Windows のサポート終了や GIGA スクールなどの PC 特需の恩恵を受けてきました。たしかにイベントがあるタイミングではしっかりと実績が積み上がっていますが、その特需があってもなくても、売上と営業利益は着実に成長トレンドを描いています。これは、当社が特定の事業に依存せず、安定して収益を生み出す基盤が確立されていることを示すものです。

今後もパソコンの更新サイクルは期待できますが、既存ビジネスでオーガニックな成長を続けつつ、M&A や資本提携などで事業拡大することで、さらなる業績向上を目指したいと考えています。

- ・ 達成したい当社のイメージについて。連結営業利益 500 億円達成に向け、IT ディストリビューションはすでに定着し、数字も期待できます。それを軸として、川上の IT プロダクトから川下の IT ソリューション、IT サービスまで網羅していくイメージです。ちょうど2日前に、IT 人材事業として強みを持つ BCC 株式会社との資本業務提携を発表しました。当社は筆頭株主となりますが、今後もそういった会社と連携し、IT 人材分野におけるフィールドを広げていこうと考えています。

これだけにとどまらず、AI・DX 関連を含めたテクノロジー分野を中心に、引き続き M&A を探索し、事業拡大を目指したいと考えています。また、紡績や繊維のイメージがまだまだあるので、ダイワボウホールディングスという社名も変更していこうと、現在、プロジェクトを進めています。

6. 株主還元

- ・ 設立以降の 1 株当たり配当金の推移をみると、着実に成長し、還元を強化してきました。配当性向は 30%以上。現中計期間中は累進配当で減配は行わない方針です。これに加え、機動的な自己株式取得を組み合わせ、総還元性向 60%以上を目安にしています。今期の配当は、中間 50 円、期末 50 円の 100 円を予定。自己株式取得も上限 80 億円で 7 月から取得を開始し、現在も取得中です。ちょうど昨日、自己株式約 787 万株の消却を実施しました。
以上により、第 2 四半期終了時点での配当性向は 28.9%、総還元性向は 54.8%の予測を立てています。還元方針に変更はなく、業績の進捗に応じて適宜に判断していきます。
- ・ 株価の推移は、日経平均と比較しても成長しています。10 月末時点の株価 2,885 円で、昨日の終値は 3,042 円です。TSR（株主総利回り）や PBR（株価純資産倍率）などの指標も見ただけだと思います。
- ・ 色々と申し上げましたが、ダイワボウホールディングスという会社を少しでもご理解いただけたでしょうか。ぜひ、皆様の検討の 1 社に加えていただければと思います。

7. 質疑応答

Q1. 国内での IT 商社によるパソコン・周辺機器・ソフトウェアの販売事業で、同業他社との競争環境及びその強みについてお聞きしたいです。

A1. 「競合先はどこですか」とよく聞かれます。国内で同じようにディストリビューションを手がけている会社は 2 社ほどあります。上場していませんが、ソフトバンクグループの SB C&S。ここはソフトに強い。それから外資系の TD SYNEX (TD シネックス)。ここもディストリビューションをやっています。この 2 社が同業として同じようなビジネスモデルを展開していると思います。

また、大塚商会もあります。ここともよく比較されますが、大塚商会は基本 Sier として直接、お客様に提案されているビジネスモデルです。その中に一部、流通部門があり、当社はそことバッティングします。どちらかというと我々は大塚商会様を販売パートナーとしてみなしています。

これらの会社との競争環境及び強みについて。我々の強みは全国展開していること。奈良は大阪からも対応できるので、奈良県にだけ支店がなく、奈良県を除くすべての県に拠点があります。つまり、都市部だけでなく地方にも強いということです。

もう 1 つは、豊富な品揃えや大規模な物流センターがあること。全国展開しているの

で、商品を組み合わせる提案できる優位性があると思います。

Q2. 業績に影響を与えるリスクを教えてください。

A2. リスクはいくつかあると思います。まず、半導体不足や地政学リスクによって、パソコンの供給が著しく厳しくなる事態は想定されます。現在も既にパソコン用メモリの価格が高騰し、今までにないぐらい高くなっています。

一時的な製品不足もニュースになっていますが、こういったことは過去何度も経験しています。しかし、こういう時こそ、在庫を持っている我々に優位性があり、代替品として別の商品を提案できる強みもあると思っています。

それから為替リスクもついて回るものです。しかし当社は仕入れの大半を円で買っているため、大きな直接的な影響は限定的だと見ています。

以上