

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：2026 年 9 月 19 日（土）

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

説明者：専務取締役 猪狩 司 氏

1. 会社概要

- ・ 当社は、1941 年、85 年も前の太平洋戦争が開戦した年に、繊維事業を行う大和紡績として創業しました。本社は大阪の中之島にあります。現在は、IT インフラ流通事業と産業機械事業の 2 事業体制となっています。証券コードは 3107 です。ダイワボウという社名から、いまだに繊維業の会社と思われがちですが、業種は卸売業です。
- ・ 大和紡績としてスタートした後、事業を分離、独立してきた歴史があります。現在のホールディングス体制になったのは 2009 年です。2 年前に、祖業の大和紡績の株式を譲渡しました。そして来年 4 月、ダイワボウという名前から新しい社名「MUSUBITE（ムスビテ）」という社名に商号変更することを発表しています。

2. 業績推移

- ・ ホールディングス体制になってからこれまで、売り上げを順調に伸ばしてきました。連結売上高推移のグラフには、途中、幾つか山があります。これは定期的に発生する Windows 更新需要によるものです。加えて、5 年前は文科省の GIGA スクール構想プロジェクトが重なり、初めて売上高 1 兆円を突破しました。このグラフには、2 年前に売却した大和紡績の繊維事業の売り上げ約 600 億円が含まれています。2025 年 3 月期からは、その分が減少しています。繊維事業がなくても、減少分を超える成長を続けており、昨年度は過去最高の売り上げとなりました。これまで特需があった翌年は、その反動で減収になっていますが、その分は今期の計画に盛り込んでいます。
- ・ 昨年度の営業利益は 441 億円でした。設立当時の 50 億円からすると、8 倍以上も安定して稼ぐ力をつけてきたことがお分かりいただけると思います。今期は特需の反動減を織り込み、365 億円を見込んでいます。それでも特需がなかった 2 年前と比べても、しっかりと利益成長となっています。
- ・ Windows 更新需要について少し説明します。Microsoft が提供している OS、Windows のサポートは、Windows XP、Windows 7、Windows 10 と定期的に終了してきました。これはセキュリティ更新や技術サポートが終了することを意味します。サポートが終了すると、セキュリティリスクが高まるため、お客さまは新しい OS への移行を検討します。最近では昨年 10 月に Windows 10 のサポートが終了しました。そこで Windows 11 へ移行するため、新しいパソコンへの買い替えが進みました。これまでも定期的に行わ

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。

大和インベスター・リレーションズ
Daiva Investor Relations

れてきたサポート終了のタイミングで、当社はパソコンの買い替え需要を着実に獲得してきました。

- ・ 政府が掲げる GIGA スクール構想もまた、当社の業績に大きく影響します。2019 年から始まった文科省によるプロジェクトで、小中学校の児童生徒に 1 人 1 台の端末を配備するというものです。皆さんのお子さんやお孫さんも、学校から配布されたパソコンを使っているのではないかと思います。5 年前の第 1 期 GIGA スクール構想の際には、国内で約 1,000 万台のパソコンやタブレットが導入されました。本来は 3～4 年かけて整備する計画でしたが、当時はコロナ禍であり、実質 1 年間で配備することになりました。
- ・ 現在、第 2 期が始まり、5 年前に導入された 1,000 万台のパソコンやタブレットの更新が進められています。昨年度は 600 万台、今年度は約 300 万台の端末が更新される見通しです。当社も順調に受注を獲得しています。全国に拠点がある強みを生かし、各エリアの教育委員会をしっかりとカバーしています。
- ・ 皆さまも企業体質を判断するために、ROE と ROIC は必ずチェックされていると思います。当社ではこれを重要な経営指標と位置付け、設定した目標を上回るように、事業会社との連携に日々努めています。ROE については、2 年前の繊維事業売却に伴う特別損失を計上しており、一時的に低い数値となっています。昨年度は 19.9%まで改善し、目標の 14%を上回りました。今後は 20%の達成を目指したいと考えています。ROIC についても、昨年度は 16.9%と目標を大きく上回る結果となりました。今後も、資本効率の高さを意識した経営を進めたいと考えています。

3. 2027 年 3 月期 第 1 四半期決算（4～6 月）

- ・ 直近の第 1 四半期の決算について説明します。1Q の売上高は 3,131 億円でした。今話題のデータセンター案件を複数獲得したことや、AI 関連のクラウド型サービスの受注増などにより、前期比 7.8%増となりました。昨年を上回り、2 年連続で過去最高を更新しています。今年度は前年の反動減を見込んでいますが、1Q として良いスタートが切れたと考えています。
- ・ 営業利益は 77 億円でした。IT インフラ流通事業において、数億円単位の大型案件を複数獲得したことで、昨年より利益率が下がり、減益となりました。加えて、産業機械事業の減収もあり、前年比 22%減となりました。ただ、これは 5 月に開示した業績予想に対してほぼ計画どおりで、順調に進捗していると考えています。

4. 事業内容

- ・ 事業セグメントは、IT インフラ流通事業と産業機械事業の 2 つです。IT インフラ流通事業が売り上げの 99%、もう一つの産業機械事業が残り 1%という割合です。IT インフラ流通事業のウエートが圧倒的に大きいのですが、産業機械事業も業界では独自の強みを発揮し、高い評価を得ています。

IT インフラ流通事業

- ・ 中核会社のダイワボウ情報システム株式会社を、略して DIS と呼んでいます。DIS は、世界中の IT 関連製品を取り扱う国内最大級の IT 専門商社です。拠点は全都道府県にあり、その数は 112 カ所になります。国内で販売されている IT 関連製品のほとんどを取り扱っています。2026 年 3 月期の実績は、売上高が 1 兆 3,000 億円、営業利益が 430 億円となっています。
- ・ IT 専門商社として国内最大級の商品の取り扱いがあります。オフィスにあるパソコンはもちろん、モニター、タブレット、スマホ、ケーブル、マウス、ヘッドセット、プリンターなどのハード系、またそれに付随する各種ソフトウェアを取り扱っています。学校には、生徒用パソコンだけでなく、教師用パソコン、モニター、タッチペンなど、多くの商品を提供しています。
- ・ ここで DIS の歩みについて紹介します。DIS の創業は 1982 年で、大和紡績の工場で使わ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 の大ヒットしたパソコン PC-9801 が発売された年でもあります。当初は NEC の特約店として、PC-9800 シリーズを販売していました。その後は全国で多店舗展開を進め、豊富な在庫による即納体制と独自の販売システムを構築し、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説明します。事業構造には、DIS を挟んで仕入先と私たちのお客さまとなる販売パートナーがいます。DIS は B to B の卸売りをしており、エンドユーザーへの直接販売はしていません。世界中にある 1,500 社の仕入れ先から、さまざまな IT 製品を調達して、日本全国 112 カ所の営業網を通じて、1 万 9,000 社の販売パートナーに商品やサービスを提供しています。販売先は SIer、事務機器販売店、家電量販店、EC 事業者など多岐にわたります。仕入れから販売までを低コストで効率的に行える仕組みを構築していることが、DIS の最大の特徴です。
- ・ メーカーから DIS が選ばれる理由は、拠点が全国 112 カ所にあるこの営業網が魅力となっているためです。DIS を経由すれば、効率的に全国各地で商品を展開することができます。また、販売から代金回収までを DIS が担うため、メーカーは営業にかかるコストを抑えられる上、債権回収のリスクも軽減できます。さらには DIS の物流センターが、メーカーの倉庫を代行するため、物流の効率化にもつながっています。国内の IT 製品の流通において、これだけの販売網と物流機能を持つ企業は他になく、他社が容易にまねできない強みであると考えています。
- ・ 北海道には、札幌支店をはじめ、旭川、帯広、函館の 4 拠点が 있습니다。私も 20 年以上前に、2003 年から 3 年間、この 4 カ所を担当していました。北海道は広いですが、これらの拠点を通じて、地域のお客さまをサポートしています。
- ・ 販売パートナーから DIS が選ばれる理由もあります。DIS の圧倒的な調達スケールメリットにより、お客さまはさまざまな商品を安定的に仕入れることができます。また、身近に気軽に何でも相談できる DIS の営業がいるため、見積もり支援や物流支援、保守サ

ービスなど、まさにシングルウィンドウで応える便利さが、選ばれている大きな要因と言えます。もちろんその他にも、IT 関連のイベントを開催したり、技術者向けのトレーニングを実施したりするなど、販売パートナーのスキルアップにも貢献しています。

- ・ 主要取り扱いメーカーは、約 1,500 社あります。その一部を資料に掲載しています。皆さまもよくご存じのメーカーが多くあります。豊富なラインナップと、常時 3 万アイテムの在庫を確保し、お客さまのニーズに合わせて、必要な時に必要な数量を最適な組み合わせで届けることができます。これが DIS の強みです。
- ・ 資料に示した数字は、何の数字でしょう。1 つ目の 1 億 3,800 万は、昨年度 DIS が 1 年間に出荷した商品数になります。1 日に 50 万個を出荷していることになります。2 つ目の 60 億は、単位は円で、DIS の 1 日の平均売上高となります。1 時間で約 8 億円の売り上げを計上している計算になります。これだけの数の出荷を支えているのが、物流センターです。
- ・ DIS は現在、国内 3 カ所に物流センターを構えています。特に 1 万坪を超える関東と関西の大型センターでは、最新のロボットを導入し、入出荷の効率化と保管スペースの最適化を実現しています。さらに、パソコン、タブレット、サーバーなどの初期設定を行うキッティングセンターを併設しています。キッティングセンターでは、初期不良のチェック、メモリやストレージの増設、ソフトウェアの事前インストールなども行います。エンドユーザーに届いたらそのまますぐに設置できる環境にして、出荷することができます。このような付加価値サービスが好評です。
- ・ 営業力、調達力、そして在庫力を発揮して、DIS はパソコンのマーケットシェアを着実に伸ばしてきました。直近の国内におけるパソコンシェアは、36.2%です。法人向けに限れば、46.2%になっています。国内で流通しているパソコンの 3 台に 1 台は、当社から出荷していることになります。皆さんが会社もしくはご家庭でお使いのパソコンも、実は当社を経由して販売されたものが多くあるのではないかと思います。一般の方にはほとんど知られていませんので、このような会社があることを知っていただければ幸いです。
- ・ 今パソコン市場で最も注目を集めているのが AI パソコンです。AI 処理に特化した NPU というプロセッサを搭載したパソコンです。当社でも、徐々に実績が出始めています。調査会社の予測によると、2 年後には出荷されるパソコンの約 65%が AI パソコンになるだろうと見込まれています。AI パソコンは通常のパソコンよりも単価も高く、その普及は当社にとって大きなチャンスだと捉えています。新たな需要もしっかりと獲得していきたいと考えています。
- ・ 当社はサブスクビジネスに注力しています。iKAZUCHI (雷) という、どのお客さまが何をどれだけ、いつまで契約しているのかを一括管理できるプラットフォームを販売パートナーに提供しています。これを利用することで、販売パートナーはパソコン販売と同様に、セキュリティーソフト、Office のソフト、サブスク型のソフトなどをハードと

組み合わせ、一緒に販売することができるようになります。エンドユーザーからすれば、いつも来てもらっている業者に「セキュリティソフトを1つ追加して」と頼むだけで済みます。iKAZUCHI（雷）によるサブスクビジネスは、収益性も高い当社の成長ドライバーとして重要な柱になっています。iKAZUCHI（雷）経由での取扱高実績は昨年度が545億円で、今期は680億円になると見込んでいます。

- ・ AI、DX、データセンター、クラウド、サブスクリプションなどの市場は、今後も高い成長が見込まれています。私たちもこうした成長市場にしっかりと絡んでいます。AI関連では、AIパソコンやAIサーバーなど単価の高い商材や、生成AI関連の販売拡大を進めています。DXでは、労働力不足や業務自動化のニーズを背景に、DXサービスやITソリューションを提供しています。AIやクラウドの普及を支えるデータセンターでは、サーバーやネットワークなどのITインフラを提供しています。そして、クラウドやサブスクリプションでは、iKAZUCHI（雷）を販売パートナーに提供し、取り扱いベンダーやサービスを拡大しています。DISは卸売業ですが、単にパソコンのみを販売するだけではなく、IT環境全体の価値を提供することに日々努めています。

産業機械事業

- ・ 産業機械事業の中核会社はオーエム製作所です。もともと紡績機械を製造していた会社で、現在は航空、鉄道、食品など、さまざまな業界で必要とされる産業機械を作っています。国内トップシェアを誇る立旋盤や鉄道車輪旋盤と呼ばれる、工作機械の製造、販売を行っています。2026年3月期の売上高は144億円、営業利益は11億円でした。
- ・ 立旋盤は大きさが10メートルほどで、大きな部品を丸く削る機械です。航空機エンジンのタービンや、風力発電の軸受け部分などを加工するために使われます。中・大型クラスでは、国内シェアNo.1です。納品先は、航空機のエンジンメーカーや風力発電を行うエネルギー業界になります。最近ではデータセンターからの引き合いも増えています。データセンターは電力を多く消費します。非常用発電機に使われるタービンを加工するために、立旋盤が活躍しているのです。
- ・ 車輪旋盤は、列車が走行することでできる車輪の傷を削り直して、メンテナンスする機械です。車輪を外さずにメンテナンスできるため、作業効率が高いことが特徴です。車輪メンテナンスが騒音抑制、列車の乗り心地、安全性に貢献しています。こちらも国内シェアNo.1です。
- ・ 他にも自動包装機械を製造、販売しています。これは食品、医薬品、化粧品などを包装して、箱詰めする機械です。これもさまざまなメーカーに導入されており、高い技術力で信頼を得ています。いずれも私たちが直接、普段目にする機会はありませんが、さまざまな場面で活躍しています。

5. 中長期ビジョン『2030 VISION』

- ・ 2030年度に達成したい目標として、営業利益500億円を目指しています。今のITディ

ストリビューションはしっかりと利益を出してくれるビジネスモデルになっており、安心しています。それ以外にも、卸売りだけでなくメーカーになれないか、エンドユーザー接点の可能性はないか、修理・保守・リサイクルなどメンテナンスビジネスはどうか、ニーズが高いといわれている人材派遣が期待できるのではないかなど、新たな事業領域への進出をすべく現在、資本投資や M&A などの検討を重ねています。

- ・ 売り上げと営業利益の成長イメージを描く中で、Windows 更新需要や GIGA スクール特需がなくても、ベースとなる売上高を着実に成長させてきました。現中計は、今期が最終年度になります。国内企業における IT 投資需要は今後も継続する見通しであると調査会社から出ています。これからも私たちはしっかりと成長していきたいと考えています。

6. 株主還元

- ・ 2026 年 3 月期の EPS（1 株当たり純利益）は 362 円と過去最高となりました。配当性向は 30%以上で、累進配当とし、減配は行わない方針です。これに機動的な自己株取得を組み合わせ、総還元性向 60%以上を目安にしています。今期は昨年の好業績を受け、中間配当 55 円、期末配当 55 円の年間 110 円の配当を予定しています。また、現在、自己株取得を実行中です。期末予想は配当性向 37.8%、総還元性向は 61.6%となる見込みです。
- ・ 当社の株価は、日経平均株価と比較しても、大きく成長しています。8 月末時点の株価は 3,805 円、昨日の終値は 3,737 円でした。引き続き、PBR、PER についても注目していただければと思います。

7. 商号変更

- ・ 来年 4 月より MUSUBITE 株式会社に商号変更します。この社名にはバリューチェーンにおける価値をつなぎ合わせ、より大きな価値へと高め、強固に連鎖させていく結び手でありたいという思いを込めています。同じく、子会社のダイワボウ情報システムも、来年 4 月より DIS 株式会社に商号変更します。もともと DIS と呼ばれることが多かったため、あまり違和感はありません。ダイワボウを表していた D は「Delightful（歓びあふれる）」、I は「Ideas（アイデア）」、S は「Solution（ソリューション）」と、この 3 つの言葉に価値観とこれからの決意を込めました。
- ・ ダイワボウホールディングスという会社を少しでもお分かりいただけましたでしょうか。ぜひ皆さまの検討の 1 社に加えていただければと思います。

8. 質疑応答

（※）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。

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。

Q1. 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、今後の動向はどう見ているのでしょうか。

A1. 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。

Q2. 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。

A2. 国内では、SB C&S 様、TD SYNEX 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。

Q3. 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くはないと思います。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。

A3. 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。

Q4. 社名を変更した理由、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。

A4. 「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。

Q5. 海外には進出していますか？

A5. 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。

Q6. 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、事業への

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。

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？

- A6. 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。

Q7. 金利の上昇はどのような影響を与えそうですか？

- A7. 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