2027年３月期第２四半期
決算短信補足資料

証券コード：3205

株式会社ダイドーリミテッド

2026年11月11日



当社公式YouTubeにて本資料の説明動画を公開しております。
https://www.youtube.com/@daidoh_ir

©2026 DAIDOH LIMITED

サマリー

- ✓ 中間期としては21期ぶりに営業利益の黒字化を実現（前期比＋883百万円）。
- ✓ ８月７日に公表した中間期の業績予想を売上高、営業利益ともに上回る。
- ✓ 中期経営計画における当期の営業利益目標の達成に向けて順調に推移しており、通期の業績予想は今回も据え置く。

2027年３月期（FY2026）中間期 実績

売上高	調整後 EBITA※	営業利益
18,847 百万円	433 百万円	185 百万円
前期比＋41.8%	前期比＋903百万円	前期比＋883百万円

- 当中間期は、前中間期末に連結子会社化したジャパンブルーの業績が取り込まれ、売上高・利益ともに大きく躍進。
- ジャパンブルーのグループインにより重衣料中心で下期偏重型の収益構造から脱却し、中間期においても営業黒字化を実現。
- 中期経営計画における当期の営業利益目標である1,500百万円の達成に向けて順調に推移。

経営改革の進捗状況

- プロテインの企画・開発・販売を行う株式会社4strengXを当中間期末に連結子会社化⇒第３四半期から連結業績に寄与開始予定
- 衣料事業各ブランドにおいて、ブランド価値向上・新規顧客獲得に向けた施策を実施

➢ 引き続き「事業ポートフォリオの再構築」と「個別事業の構造改革」を推し進め、当期の営業利益目標の達成を目指す。

業績予想の修正

- 中間期の売上高、営業利益および経常利益は前回業績予想を上回ったものの、想定していた保有資産売却の一部が下期にずれ込んだため、親会社株主に帰属する中間純利益は業績予想を下回る結果となった。
- 下期についても引き続きジャパンブルーやブルックス ブラザーズの成長を見込んでおり、前期を上回る見通し。

➢ 通期の業績予想は、８月７日に公表の前回予想を据え置く

※のれん償却費と一過性費用であるM&A関連費用を控除する前の営業利益であり事業本来の実力値を表す

©2026 DAIDOH LIMITED

連結損益計算書サマリー

単位：百万円

売上高は前期比＋41.8%と飛躍的に増加。調整後EBITAも前期比＋903百万円の433百万円となり中間期も営業黒字化を達成。

当期は前中間期末に連結子会社化したジャパンブルーの業績が取り込まれていることにより前期比で大きく躍進。
中間期としては21期ぶりの営業黒字化を達成。

	前期 実績 FY2025 中間期	当期 実績 FY2026 中間期	前期比
売上高	13,294	18,847	＋41.8%
調整後 償却前営業利益(EBITDA) ❶	△114	901	＋1,015
調整後 のれん償却前営業利益(EBITA) ❷	△470	433	＋903
のれん償却前営業利益(EBITA) ❸	△698	284	＋982
営業利益	△698	185	＋883
親会社株主に帰属する中間純利益	△186	△93	＋93

❶ 調整後 償却前営業利益(EBITDA)　償却費と一過性費用であるM&A関連費用を控除する前の営業利益

❷ 調整後 のれん償却前営業利益(EBITA)　のれん償却費と一過性費用であるM&A関連費用を控除する前の営業利益であり事業本来の実力値を表す

FY2025 中間期のM&A関連費用：228百万円, FY2026中間期のM&A関連費用：149百万円

※M&A関連費用には、M&Aにかかる手数料（仲介手数料、弁護士費用、デューデリジェンス費用、財務アドバイザリー費用、企業価値算定費用等）が含まれる。

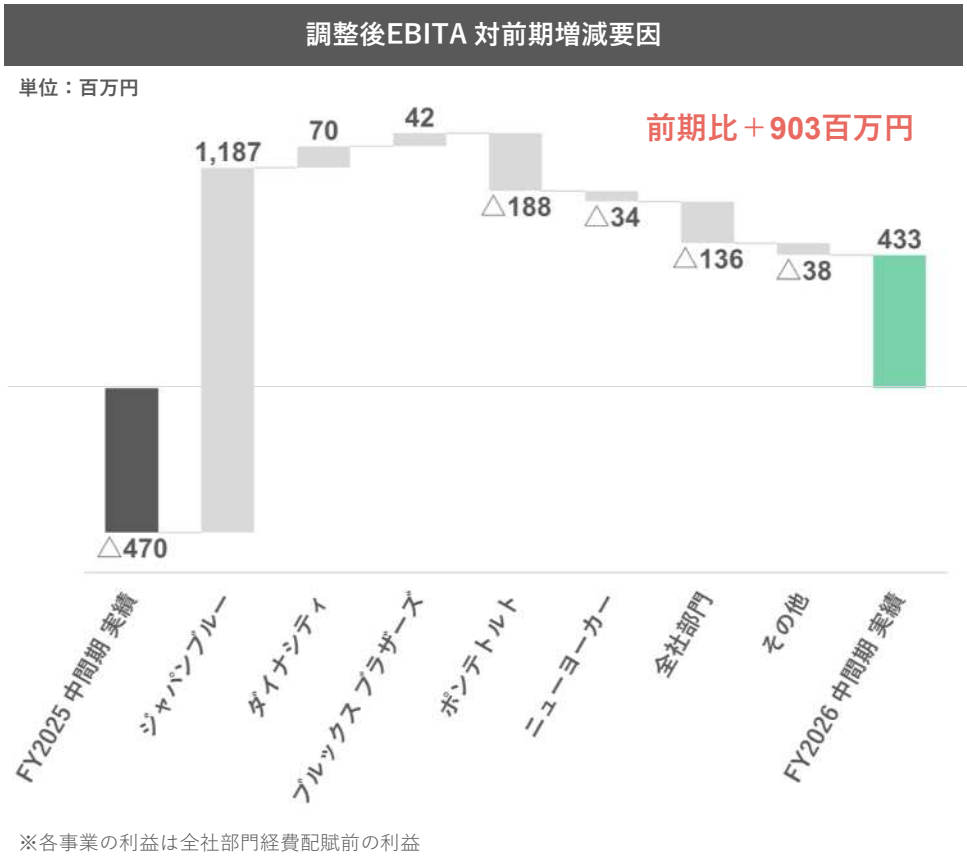
❸ のれん償却前営業利益(EBITA)　のれん償却費を控除する前の営業利益（≒IFRSの営業利益）

©2026 DAIDOH LIMITED

FY2026 中間期 実績：調整後のれん償却前営業利益(EBITA)の対前期増減要因

単位：百万円

前期第３四半期から連結に業績が取り込まれているジャパンブルーが大きく寄与し、前期比＋903百万円と躍進。



※各事業の利益は全社部門経費配賦前の利益

■ ジャパンブルー：前期比＋1,187百万円

2025年８月に連結子会社化し、前期第３四半期から連結に業績が取り込まれている。主力のデニム製品ブランドであるMOMOTARO JEANSおよびJapan Blue Jeansが、旺盛なインバウンド需要や新規出店の効果を背景に高い成長を継続。

■ ダイナシティ：前期比＋70百万円

ショッピングセンター部門はホームセンターのオープンやWEST館１階のリニューアル等により前期比＋125百万円。コーポレート・リアルエステート部門は前期の不動産売却により△57百万円。トータルで前期比＋70百万円となる。

■ ブルックス ブラザーズ：前期比＋42百万円

有名スポーツ・カジュアルブランド等とのコラボレーション企画を通して新規顧客層を開拓。引き続き安定的な成長を続けており、営業利益も前期を上回る結果となった。

■ ポンテトルト：前期比△188百万円

売上高は前期と同水準となるものの、ファッション部門における売上総利益率の悪化に加えて、中長期的な成長を企図した専門人材の登用による人件費増加の影響などにより前期を下回る結果となった。

■ ニューヨーカー：前期比△34百万円

前期末にかけて実施した不採算店舗の大規模撤退により、売上高・利益ともに減少したものの概ね計画どおりに進捗しており、引き続き収益性の改善に取り組む。

©2026 DAIDOH LIMITED

ジャパンブルー

ブランド体験価値を高める旗艦店『Japan Blue Jeans KOJIMA』を刷新

原点である岡山・児島の地に旗艦店「Japan Blue Jeans KOJIMA」（岡山県倉敷市児島）を2026年10月1日にリニューアルオープン。単なる販売拠点ではなく、ブランドの哲学やものづくりへのこだわりを体感できる発信拠点として再構築し、ブランドの世界観を発信する拠点としての機能を強化しています。

今回のリニューアルでは、築80年の家屋が持つ静謐な日本の美と、ブランドの革新性を象徴する鮮やかなブルーを融合した空間を演出。母屋と蔵をつなげた店舗設計や中庭、そして「青の土壁」を設えた離れの再整備により、日本古来の「Japan Blue」の美意識とブランドのアイデンティティを五感で体感していただけます。児島の歴史や文化、職人技術が息づく、聖地ならではの没入型の店舗体験を実現しました。

ジャパンブルーでは、「ジーンズ作りは生地作り」という理念のもと、岡山・児島の伝統的な職人技術と先端技術を融合したものづくりを推進し、現在は世界26の国と地域へ展開しています。

今回の旗艦店刷新を通じて、ブランドの原点である児島から“ジャパンデニム”の価値を国内外へ広く訴求するとともに、顧客エンゲージメントの向上やブランド認知の拡大に取り組んでいます。







©2026 DAIDOH LIMITED

ブルックス ブラザーズ

Brooks Brothers × NEEDLES 初コラボレーションコレクションを発売

ブランドの伝統を継承しながら、新たな顧客層との接点拡大とブランド価値向上の一環として、セレクトショップ「NEPENTHES（ネペンテス）」の創設者である清水慶三氏が手掛けるファッションブランド「NEEDLES」との初となるコラボレーションコレクションを発売しました。

ブルックス ブラザーズは、2026年9月に「NEEDLES」との初となるコラボレーションコレクションを発売しました。本企画は、長年にわたりブルックス ブラザーズのボタンダウンシャツを愛用してきたNEEDLESデザイナーの清水慶三氏と協業し、ブランドが受け継いできたアメリカントラッドのヘリテージと、NEEDLESならではの独創的な感性を融合させたコレクションです。

本コレクションでは、ジャケット、トラウザーズ、ボタンダウンシャツ、セーター、ネクタイ、ローファーなどの定番アイテムをベースに、遊び心のあるディテールや現代的なルーズフィットシルエットを取り入れることで、新たな魅力を提案。両ブランドの個性を掛け合わせた商品開発により、既存顧客に加え、ファッション感度の高い若年層を含む新たな顧客層への訴求を強化しました。

ブルックス ブラザーズでは、このようなコラボレーションを通じてブランドの新たな魅力を発信するとともに、顧客接点の拡大とブランド認知の向上を図っています。







©2026 DAIDOH LIMITED

ニューヨーカー

スポーツチームとの協業を通じたブランド価値向上を推進

ニューヨーカーでは、2026年-2027年シーズンにおいて、プロサッカーJリーグの「鹿島アントラーズ」およびプロバスケットボールのB.LEAGUE PREMIER所属「東京サンロッカーズ」のオフィシャルスーツサプライヤーとして、両クラブへのウェア提供を通じたブランド発信を強化しています。

鹿島アントラーズにおいては、2008年より継続的に選手や監督、選手を支えるクラブスタッフ向けに特別仕様のオリジナルスーツでチームをサポート。また、オフィシャルスーツの一般販売により、ファンやサポーターの方のみならず、ビジネスパーソンからも好評をいただいています。

東京サンロッカーズにおいては、チームスタッフ向けのオフィシャルスーツに加え、セールススタッフ向けにPark Slope NEWYORKERのアイテムを提供。それぞれの役割に合わせて、チームの一体感を装いで表現しています。

これらの取り組みを通じて、スポーツファンをはじめとする新たな顧客層との接点を創出するとともに、長年培ったパーソナルオーダー技術とものづくりのノウハウを活かし、スポーツとファッションの融合による新たな顧客接点の創出とブランド認知の向上を推進しています。





©2026 DAIDOH LIMITED

FY2026 業績予想について

中間期の売上高、営業利益、経常利益は業績予想を上回る。保有資産売却の一部が下期にずれたため中間純利益は下振れ。
第２四半期の状況を踏まえて、通期の業績予想は８月７日公表の前回業績予想を据え置く。

	中間期			通期（※通期の業績予想は修正なし）		
	前回業績予想（8/7 公表）	実績	増減	前回業績予想（8/7 公表）	今回業績予想（11/11 公表）	増減
売上高	18,790	18,847	＋57	40,000	40,000	－
調整後 のれん償却前営業利益(EBITA)	370	433	＋63	2,057	2,055	△2
営業利益	120	185	＋65	1,500	1,500	－
経常利益	90	283	＋193	1,310	1,310	－
親会社株主に帰属する中間(当期)純利益	130	△93	△223	780	780	－

営業利益 増減要因

ポンテトルトにおいて粗利率の悪化や人件費の増加等により予想を下回るも、不動産賃貸事業や全社部門においてコストが想定を下回る

中間純利益 増減要因

前回業績予想では第２四半期に予定していた保有資産売却の一部が下期にずれ込んだことなどにより、前回発表を下回る結果となった。

※調整後EBITAは、のれん償却費と一過性費用であるM&A関連費用を控除する前の営業利益で事業本来の実力値を表す参考指標であり、決算短信に記載している連結業績予想については2026年８月７日公表値から変更しておりません。
※のれんの金額および償却年数は現時点の想定に基づき試算されており、今後変更になる可能性があります。

©2026 DAIDOH LIMITED

Appendix



目指すべき姿： 当社グループのビジョンと成長イメージ

※2026年２月27日公表の第２次中期経営計画「進化と飛躍」から一部編集のうえ再掲

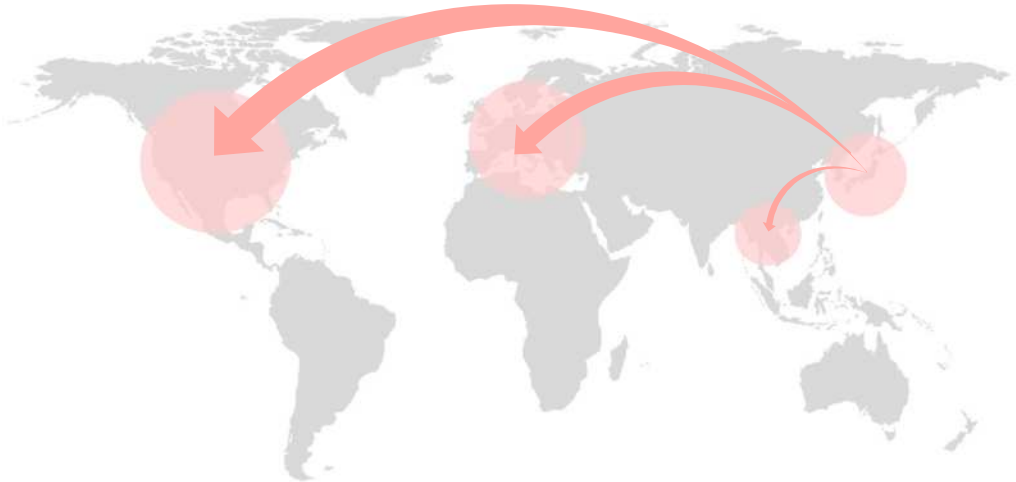
国内を含むグローバル市場をターゲットに事業/ブランドを展開し成長させるプラットフォーマーへと進化・飛躍を遂げる

グローバルブランドビジネス プラットフォーマー

”高付加価値”の事業/ブランドを主軸に、グローバル市場での成長実現が可能なグループのケイパビリティを構築し、高成長・高収益の企業グループを実現する。

FY2024 実績
海外売上高比率

19.7%

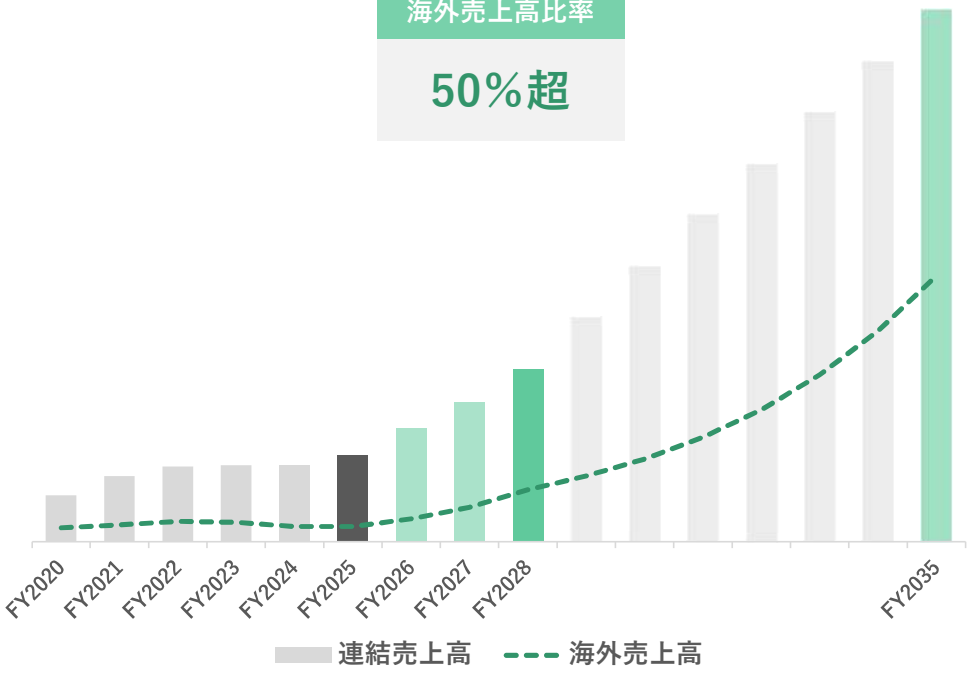


中長期的な成長イメージ

M&Aによる非連続的な成長を含めて年率20%以上の成長を実現するとともに、FY2024に19.7%であった海外売上高比率をFY2035には50%超にまで向上させる

FY2035
海外売上高比率

50%超



©2026 DAIDOH LIMITED

中期経営計画の目標：連結業績

※2026年２月27日公表の第２次中期経営計画「進化と飛躍」から再掲

３年後のFY2028に売上高 650億円、営業利益 40億円、ROE 20%、株価水準2,000円を実現させる

第１次中期経営計画の営業利益目標であるFY2026の営業利益およびROEの目標は据え置いたまま、新たにFY2028の目標を設定。
株主還元については、飛躍的成長による株価上昇を重視し、配当方針は期間限定の方針から長期的な視点に基づく方針に変更。

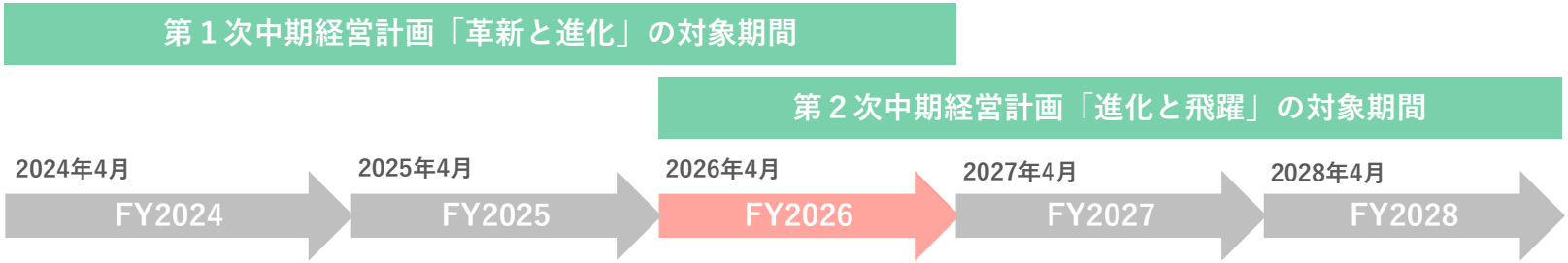
	第１次中期経営計画（FY2024-FY2026）「革新と進化」	第２次中期経営計画（FY2026-FY2028）「進化と飛躍」
	I. ビジネスモデルの進化 I. 事業ポートフォリオの刷新 II. 事業別施策の実行 II. 経営体制の強化	I. 事業ポートフォリオの再構築 II. 個別事業の構造改革 III. グループプラットフォーム機能強化 IV. 人材強化
	FY2026（2027年3月期）	FY2028（2029年3月期）
売上高	360億円	650億円
営業利益	15億円	40億円
ROE	8.0%	20.0%
配当	12円（配当性向：30%）	DOE４%・配当性向30%以上 （FY2025は50円）

©2026 DAIDOH LIMITED

中長期的な企業価値向上に向けた経営改革の進捗状況

※2026年５月13日公表の2026年３月期決算短信補足資料から一部編集のうえ再掲

第１次中期経営計画から一貫して４領域の経営改革に取り組んでおり、第１次中期経営計画最終年度の目標は達成の見込み。
さらに改革を推し進めることで、FY2028に至る第２次中期経営計画の目標達成を目指す。

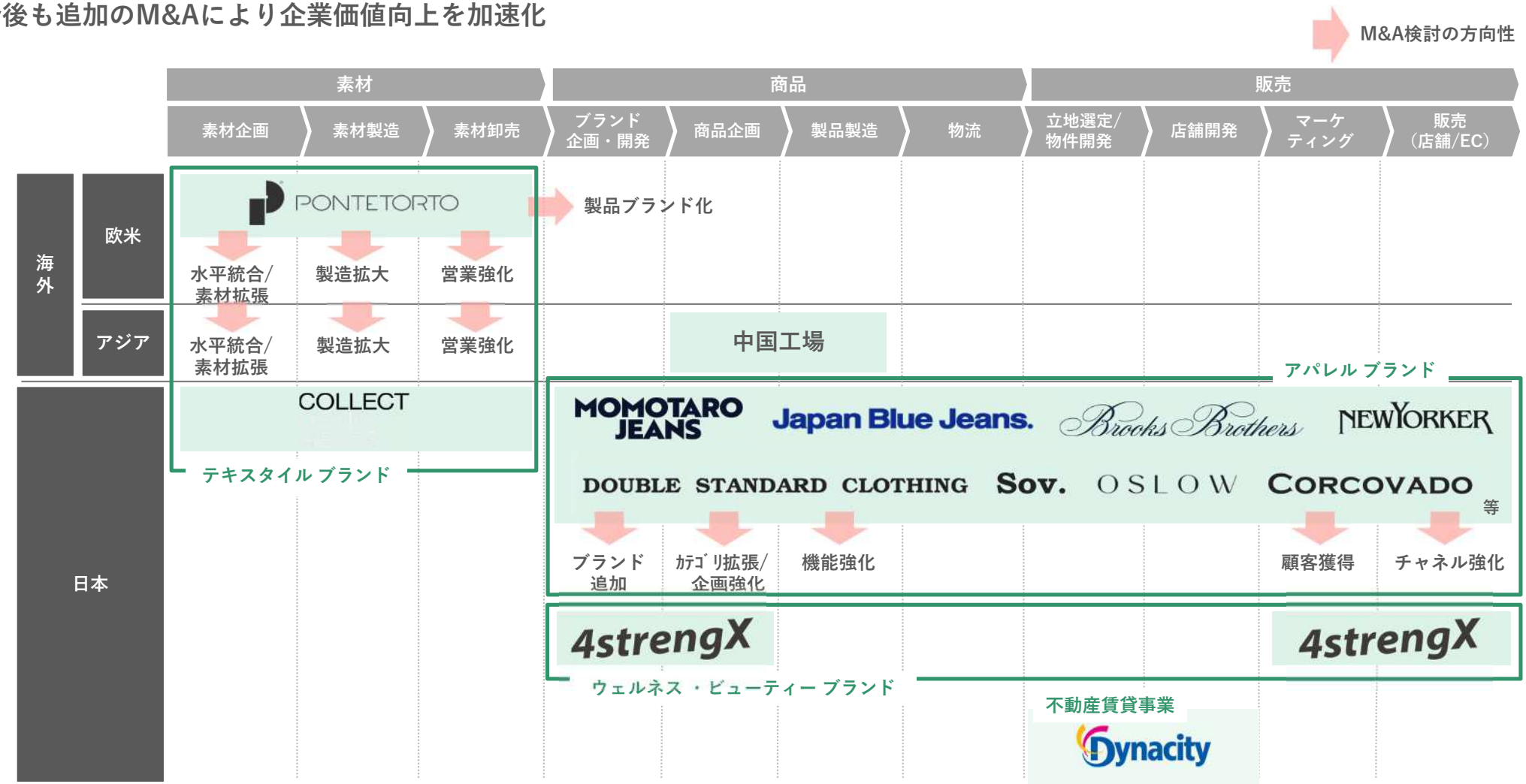


課題 / 論点	実施済み	残課題（着手/未着手）
事業ポートフォリオの再構築	■ 中国経済長期停滞を見越した上海NYの即時撤退 ■ 資産効率の低い不動産の売却による換金化 ■ ジャパンブルー等の取得（M&A）による「花形」の確保	■ 追加M&Aによる事業ポートフォリオ再構築の加速化 ■ 成長を加速するキャピタルアロケーションの明確化
個別事業の構造改革	■ ブルックス ブラザーズ：成長戦略の策定 ■ ポンテトルト：グローバル成長戦略の策定と着手 ■ ニューヨーカー：サプライチェーン改革の実行	■ ジャパンブルー：グローバル成長の加速 ■ ブルックス ブラザーズ：成長戦略の実行 ■ ポンテトルト：グローバル成長戦略の実行 ■ ニューヨーカー：運営体制再構築とリブランディング ■ ダイナシティ：収益ポテンシャルの最大化
グループプラットフォーム機能強化	■ 生産/物流等、ブランドビジネスの一部機能の強化 ■ 支援機能（経営企画/IR機能）の強化	■ EC/SNS（マーケティング/プロモーション）機能強化 ■ 海外生産機能強化/マネタイズ（内製化継続の場合） ■ 非百貨店チャネルの店舗開発力強化 ■ 各オペレーション機能の強化/DX等仕組み高度化
人材強化	■ 外部経営人材の投入による経営力強化 ■ 外部専門人材の投入による現場力強化 ■ 抜本的な経営改革を通じた内部人材の育成	■ 経営陣および従業員の報酬水準の引き上げ ■ プロフェッショナル人材の採用・優秀な内部人材の登用 ■ 経営人材育成の仕組みと制度構築

©2026 DAIDOH LIMITED

当社事業ポートフォリオと今後のM&Aの方向性

4strengXの取得により「ブランド追加」「カテゴリ拡張」「チャネル強化」等を実現
今後も追加のM&Aにより企業価値向上を加速化



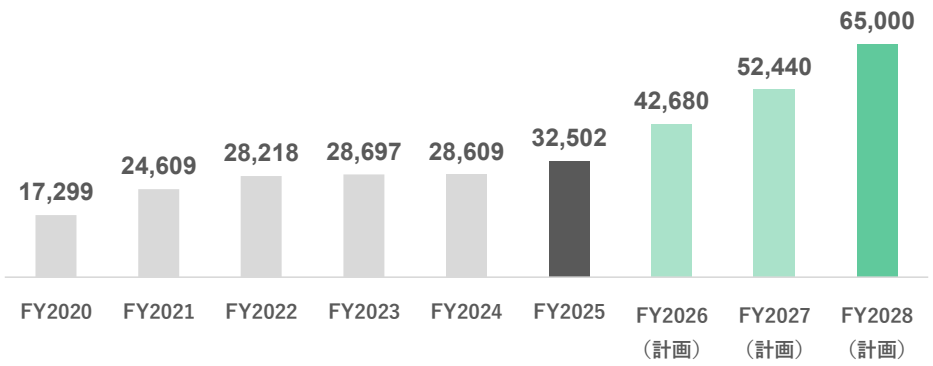
©2026 DAIDOH LIMITED

INVESTMENT HIGHLIGHT

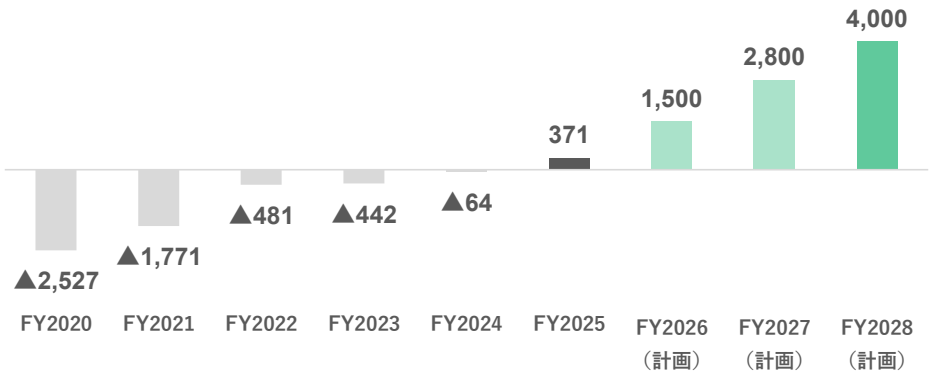
※2026年２月27日公表の第２次中期経営計画「進化と飛躍」から実績を更新のうえ再掲

創業150周年のFY2028にむけて、グローバルにブランド/事業を成長させる企業グループへの「進化と飛躍」を実現

連結売上高



連結営業利益



1. 中長期的なビジョンと成長イメージを明確化し、グローバルブランドビジネス プラットフォーマーとして飛躍的な成長を実現
2. 事業ポートフォリオの再構築と個別事業の構造改革によって高成長高収益の企業グループへと進化
3. M&Aを含む積極投資を実施。事業成長を通じた企業価値最大化を志向
4. グループプラットフォーム機能を強化し各ブランドの成長を強力に支援
5. FY2028に営業利益40億円、ROE20％、株価2,000円水準を目指す

©2026 DAIDOH LIMITED

よくあるご質問 ①

Q：中間期から営業黒字となっていますが、これは一過性のものですか？

中間期の営業利益は185百万円となり、中間期として21期ぶりの営業黒字となりました。これは、主に2025年８月に連結子会社化したジャパンブルーの業績が通期で連結業績に取り込まれ始めたことによるものです。当社グループはこれまで、重衣料を中心とする事業構造により下期偏重の収益構造となっておりましたが、ジャパンブルーのグループインにより、第１四半期から継続的に利益を創出できる事業ポートフォリオへと転換が進んでおります。もっとも、春夏シーズンのセール時期である第２四半期は依然として利益が出づらい時期であり、また、卸売事業の出荷タイミングなどにより四半期の利益は計画から一定程度の変動が生じる可能性があります。そのため、当社としては単一四半期の利益水準のみではなく、通期での営業利益目標1,500百万円の達成に向けて計画の進捗状況を重視しております。

Q：なぜアパレル企業である当社が、プロテイン事業を行う4strengXを取得するのですか？

当社グループは、第２次中期経営計画「進化と飛躍」において、事業ポートフォリオの再構築を重要施策として掲げております。今回取得する4strengXは、プロテインの企画・開発・販売を手がけており、成長市場であるウェルネス領域において、商品企画力、マーケティング力、ECチャネルでの販売ノウハウを有しています。当社としては、アパレルを「外側からの自己表現」、プロテイン等のウェルネス領域を「内側からの健康・体づくり」と位置付け、顧客に対してより広い価値提供を行うことが可能になると考えております。これにより、既存アパレル事業の顧客基盤やブランド運営ノウハウと、4strengXのEC・マーケティングノウハウを組み合わせ、顧客LTVの最大化を目指してまいります。

Q：第２四半期に連結子会社化した4strengXは、FY2026の業績にどのような影響を与えますか？

FY2026においては、第２四半期に取得関連費用149百万円を販売費及び一般管理費に一過性費用として計上いたしました。一方、第３四半期以降は4strengXの業績が連結業績に取り込まれ、半期分の調整後EBITA300百万円とのれん償却費208百万円の計上を見込んでおります。そのため、営業利益ベースでは取得関連費用およびのれん償却費の影響を受けますが、当社が経営指標として重要視している調整後EBITA（取得関連費用およびのれん償却費を控除する前の営業利益）では、同社の連結子会社化によってさらなる伸長が期待されます。なお、FY2027については調整後EBITAベースで645百万円の創出を見込んでおります。

©2026 DAIDOH LIMITED

よくあるご質問 ②

Q：今後もM&Aを継続する方針ですか？

当社は、非連続的成長を実現するための重要な選択肢として、M&Aを位置付けております。4strengXの連結子会社化により、当社グループは既存のアパレル領域に加え、ウェルネス・ビューティー領域への事業展開を開始いたしました。今後も、「高付加価値」「高成長」「高収益」をキーワードに、当社グループのブランド運営機能、EC・マーケティング機能、商品企画機能、海外展開機能を補完・強化する企業を対象として、規律あるM&Aを検討してまいります。なお、M&Aの実行にあたっては、取得価格の妥当性、既存事業とのシナジー、PMIの実行可能性、資本効率への影響を慎重に検討し、企業価値向上に資する案件に取り組んでまいります。

Q：ジャパンブルーの高成長は今後も継続可能ですか？

ジャパンブルーは、MOMOTARO JEANSおよびJapan Blue Jeansを中心に、旺盛なインバウンド需要や新規出店効果を背景として高い成長を継続しております。2026年６月には、MOMOTARO JEANSがフランス・パリでブランド初の単独ポップアップストアを開催し、欧州市場での認知拡大と販売基盤づくりを推進しました。今後は、国内主要都市への出店、海外卸売上の拡大、北米・欧州・アジアへの進出拡大などを通じて、グローバルブランドとしての成長を加速してまいります。

Q：中間期で185百万円の営業利益ですが、通期の1,500百万円の営業利益は十分達成可能な水準ですか？

中間期の営業利益は185百万円となり、８月７日に公表した中間期の業績予想120百万円を65百万円上回りました。

通期の営業利益目標1,500百万円に対しては、下期に1,315百万円の営業利益が必要となりますが、当社グループは重衣料を中心として下期の収益寄与が大きい事業構造となっております。下期については、ジャパンブルーおよびブルックス ブラザーズ等の既存事業の成長に加え、4strengXの業績寄与も見込んでおり、これらを踏まえて通期業績予想は今回も据え置いております。

©2026 DAIDOH LIMITED

当社の目指すべき姿「For Higher Quality in Life」

当社グループは、1879年に綿織物製造事業を創業して以来、
「お客様第一」「品質本位」を経営理念に掲げ、
毛織物や衣料製品の製造販売、工場跡地を活用した不動産賃貸事業に至るまで、
時流に応じて事業領域やビジネスモデルを進化させながら、
顧客の皆様に高品質な製品をお届けしてまいりました。
また、日本のみならず、中国そして欧米におけるグローバルなビジネス展開を戦略の基本と位置付け、
挑戦を続けております。

グローバル市場で成長可能なグループのケイパビリティを構築し、
高成長・高収益の企業へと飛躍することにより、
FY2028の創業150周年、さらにはその先の50年も顧客の皆様にご愛顧いただけるよう、
グループ一丸となって企業価値の向上に取り組んでまいります。

©2026 DAIDOH LIMITED

免責事項

- 本資料では、当社および関係会社の将来についての計画や戦略、方針、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また、 経済動向や個人消費、市場需要、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。
- したがって、上記の不確実性の結果として本資料に記載の計画、戦略、方針、業績に関する予想および見通しについては変更される可能性がございます。また、実際の業績はのれんの金額およびのれんの償却期間や今後の様々な要素により当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おきください。
- 本資料には監査を受けていない参考数値が含まれており、原則として金額は百万円未満切捨て、それ以外を四捨五入で表示しております。

©2026 DAIDOH LIMITED