

2026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

2025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

のれん償却費と一過性のM&A関連費用を除いた事業本来の実力値を表す「調整後のれん償却前営業利益(EBITA)」を経営指標として採用
M&Aの進捗に伴うのれん償却費の増加や一過性の費用を除いた営業利益の水準を開示することで前期および予算との比較可能性を担保。

FY2025：第2四半期累計実績

調整後のれん償却前営業利益(EBITA)は△470百万円

主販路である百貨店を中心に国内小売部門が苦戦。ブルックス ブラザーズは予算通りの進捗となるが、ニューヨーカーが下振れ。
低迷が続いていたポンテトルトに回復の兆しが見え始めており前期比で利益が増加。
株式会社ジャパンブルーの取得を2025年8月に実施し、第2四半期累計期間末に連結子会社化。

FY2025：通期業績予想

調整後のれん償却前営業利益(EBITA)は185百万円

第3四半期からジャパンブルーを連結業績への取り込みが開始。
ポンテトルトはスポーツ部門の受注が回復基調に乗り始めており黒字化の見込み。ファッション部門の縮小に着手。
ニューヨーカーは第2四半期会計期間の下振れ基調の継続を織り込み、大きく利益を減少させる見込み。当期中に事業構造の改革を実施予定。

FY2026：通期業績見込

既に決定済の改革効果を織り込んだFY2026のベースとなる調整後のれん償却前営業利益(EBITA)は1,238百万円

⇒中期経営計画の目標達成が射程圏内

ジャパンブルーの1年分の業績が連結業績に取り込まれることによって利益が大きく増加。
ポンテトルトはファッション部門の縮小による費用削減効果が実現。
ニューヨーカーの事業構造改革によって確実に損失減少を目指す。

中長期的な企業価値向上に向けたFY2025の位置づけ

※2025年5月13日公表の「2025年3月期決算短信補足資料」から一部修正のうえ再掲

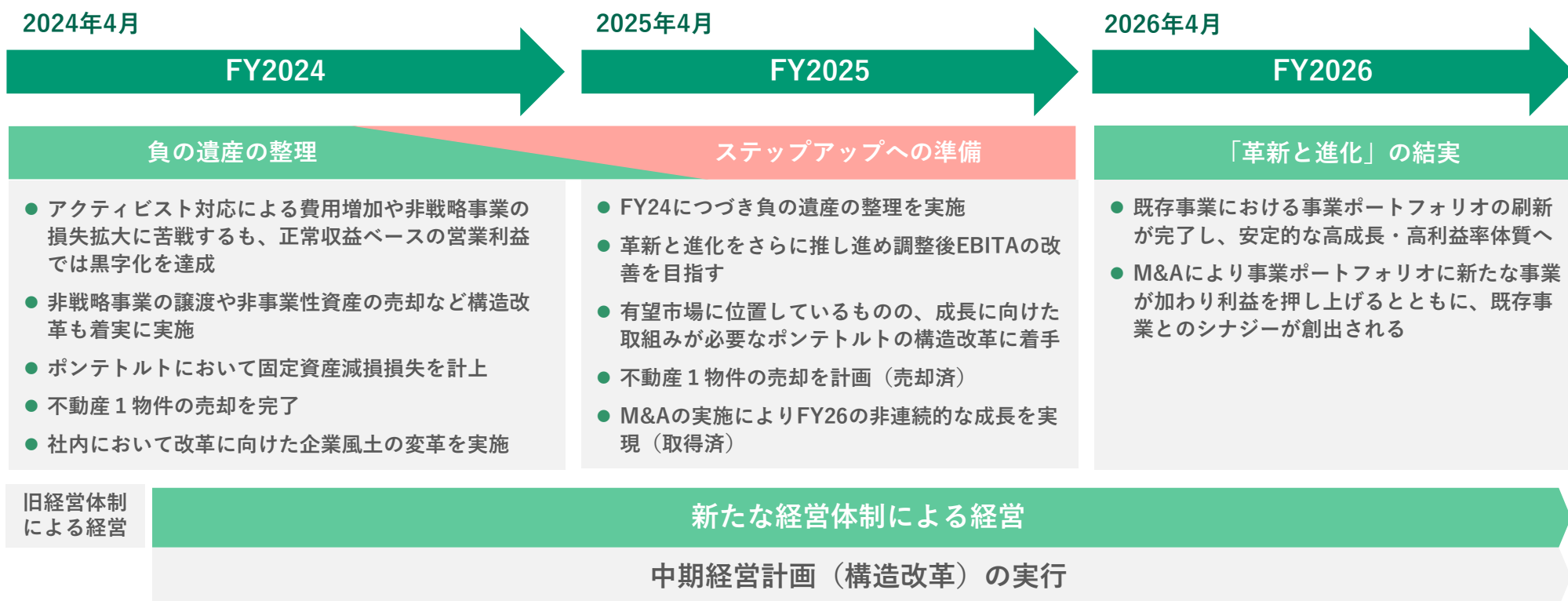


FY2024は非戦略事業の譲渡やポンテトルトの固定資産減損など負の遺産の整理を実行

FY2025は調整後EBITAの改善を必ず実現させ、FY2026へ向けたさらなる改革を推進

FY2026は注力事業の収益拡大とM&Aによって中期経営計画の達成を目指す

中期経営計画「革新と進化」の対象期間



FY2025
第2四半期累計 実績
通期 業績予想



連結損益計算書サマリー



単位：百万円

第2四半期累計の調整後EBITAは△470百万円となり前期を下回るも、通期は前期比+249百万円で **185百万円**となる見込み

第2四半期累計は主販路である百貨店を中心に国内小売部門が苦戦したことによって調整後EBITAは前期を下回る。

通期の調整後EBITAは前期実績△64百万円および当期予算100百万円を上回る見込み。

	第2四半期累計 実績			通期 業績予想		
	FY2024	FY2025	YoY	FY2024	FY2025	YoY
売上高	13,718	13,294	△3.1%	28,609	31,520	+10.2%
調整後のれん償却前営業利益(EBITA) ①	△456	△470	—	△64	185	—
のれん償却前営業利益(EBITA) ②	△456	△698	—	△64	△43	—
営業利益	△456	△698	—	△64	△150	—
当期純利益	△202	△186	—	△2,483	△580	—

① 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**

当期のM&A関連費用：第2四半期累計 228百万円 通期見込 228百万円

※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、財務アドバイザー費用、企業価値算定費用等）が含まれる。

② 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）

第2四半期累計：調整後のれん償却前営業利益(EBITA)の当期予算と当期実績の差異分析

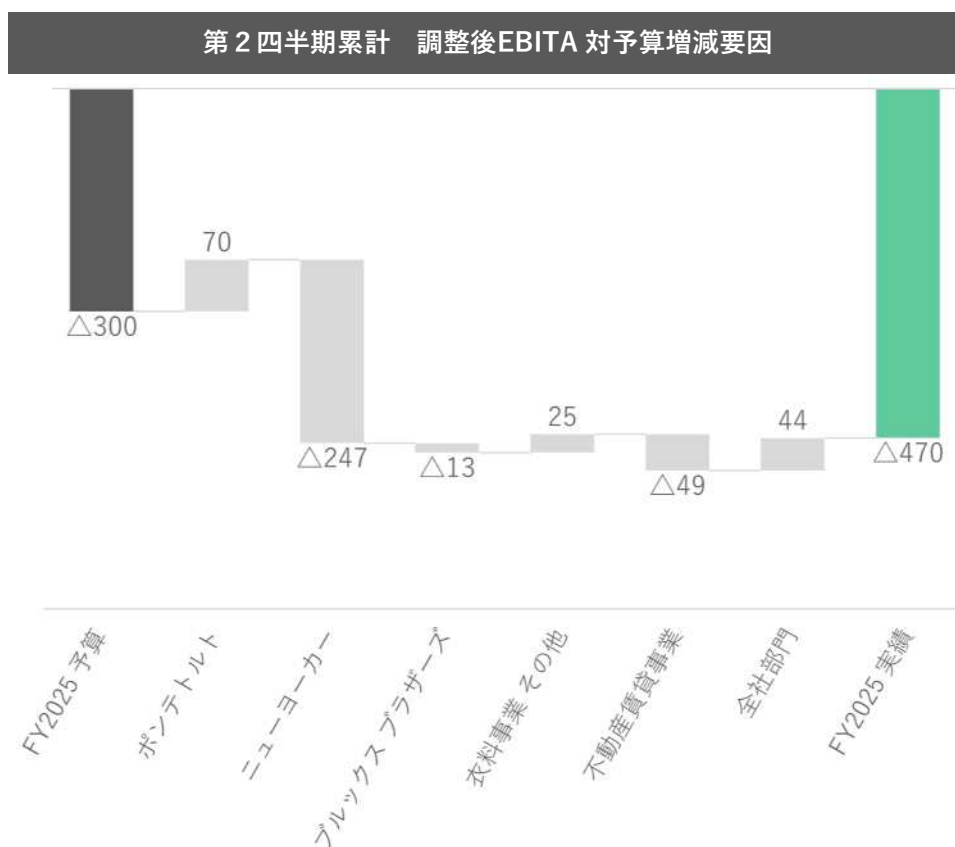


単位：百万円

ポンテトルトで受注回復の兆しが見え始めるも、主力ブランドのニューヨーカーが大きく下振れ

当社グループは秋冬物の重衣料に強みを有するため利益は下期偏重型であり、上期（4月～9月）の調整後EBITAは△300百万円を計画。

ポンテトルトのスポーツ部門で受注回復の兆しが見え始めるも、主力ブランドであるニューヨーカーの不調によって結果的に調整後EBITAは△470百万円となった。



■ ポンテトルト：予算比+70百万円

前期に実施した固定資産減損損失計上による減価償却負担減少効果に加えて、一時的に落ち込んでいたスポーツ部門の受注が予算を上回るペースで進捗した。一方で、ファッション部門が継続的に損失を計上しており、利益を押し下げる要因となっている。

■ ニューヨーカー：予算比△247百万円

ビジネスウェアのカジュアル化や気候の不安定さなどの影響を受けて予算比で売上高が大きく減少。新規顧客の獲得に向けた施策の効果により会員数は着実に増加しているものの、割引販売の増加による粗利率の低下も加わり損失が拡大する結果となった。

■ ブルックス ブラザーズ：予算比△13百万円

コラボレーション企画が好評となるも、市況の悪化やインバウンド需要の減速を受けて売上高と売上総利益は予算を下回る。販売費および一般管理費のコントロールによって営業利益は概ね予算通りの着地となった。

■ 不動産賃貸事業：予算比△49百万円

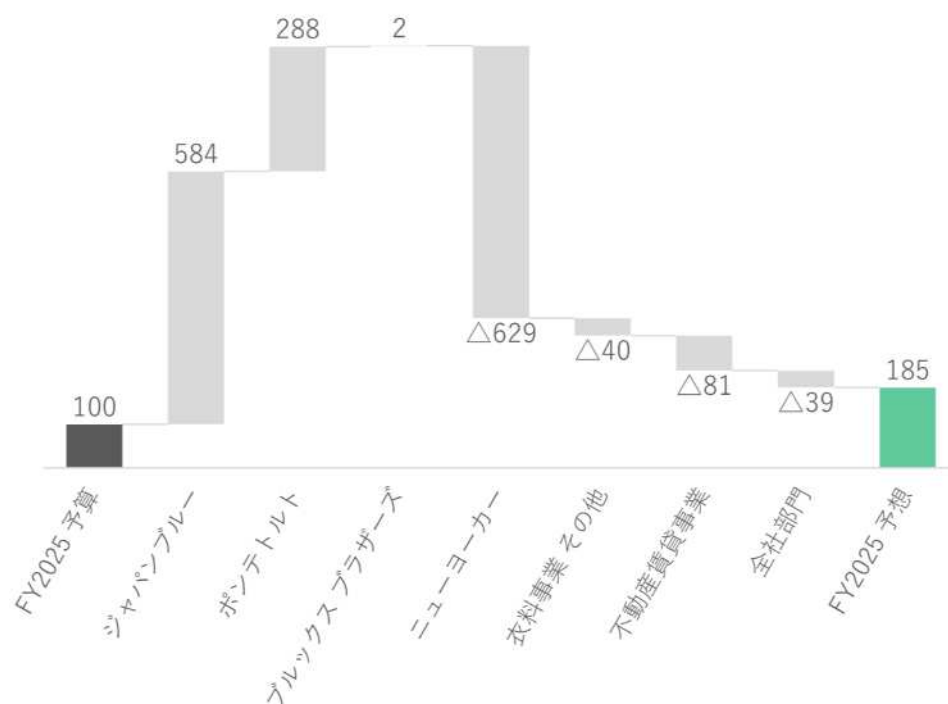
コーポレート・リアルエステート部門は予算通り進捗。ショッピングセンター部門は、イベント企画や販促強化等によって来観客数および売上高は新館がオープンした前期を上回るも、一部テナントの退店などもあり予算には届かず。臨時的な租税公課の発生が影響し利益も予算未達となった。

通期：調整後のれん償却前営業利益(EBITA)の当期予算と当期予想の差異分析

ジャパンブルーの取得に加えてポンテトルトの受注回復が見込まれるも、ニューヨーカーの不調が連結業績を押し下げる

第3四半期からジャパンブルーの業績が取り込まれ連結業績の改善に大きく寄与。ポンテトルト(決算期：12月)は受注回復基調が継続しており黒字で着地する見込み。一方で、ニューヨーカーは上期に引き続き予算から大きく下振れる見込みであり、当期中の事業構造改革が急務となっている。

通期 調整後EBITA 対予算増減要因



■ ジャパンブルー：予算比+584百万円

新たに連結子会社化したジャパンブルーが第3四半期から大きく利益に貢献。アパレルブランド部門の主要ブランド「MOMOTARO JEANS」は世界中から高く評価されており、インバウンド売上を中心に大きく売上高を拡大中。

■ ポンテトルト：予算比+288百万円

スポーツ部門の受注が回復基調に乗り始めており、当期は黒字となる見込み。ファッション部門の縮小を決定し、マネジメント人材の採用による営業力の強化と人員の適正化を実施中。

■ ブルックス ブラザーズ：予算比+2百万円

引き続き好調を堅持し、売上高は前期を大きく上回るものの予算は未達となる見込み。販売費および一般管理費のコントロールによって営業利益は予算通りの着地を見込んでおり、追加の顧客拡大施策によってさらなる利益の拡大を目指す。

■ ニューヨーカー：予算比△629百万円

第2四半期会計期間の下振れ基調の継続を織り込む。特にWomen'sの落ち込みが大きく、当期中に業績回復に向けた事業構造改革を実施予定。

FY2025 主な取り組みと業績変動要因の進捗状況

※2025年5月13日公表の「2025年3月期決算短信補足資料」から抜粋し進捗状況を追記



	会社・部門	主な取り組みと業績変動要因	業績への影響（符号は影響の方向）		取り組みの進捗状況	
衣料	ブルックス ブラザーズ	● 顧客基盤の拡大	+	売上高の拡大による営業利益の増加	○	コラボレーション企画などの魅力的な商品企画により着実に顧客基盤が拡大
	ニューヨーカー	● サプライチェーン改革	+	粗利率の改善による営業利益の改善	△	サプライチェーン改革は一定程度進捗するも、割引販売の増加により粗利率は低下傾向
	ポンテトルト	● 固定資産減損損失（FY2024実施済）	+	減価償却費負担の減少により営業損失が減少	○	計画どおり
	上海ニューヨーカー	● 全出資持分の譲渡（FY2024実施済）	+	営業損失124百万円が発生しない（売上高は減少）	○	計画どおり
	中国製造部門	● 国内小売部門の在庫縮減による受注減少	—	稼働率の低下による営業利益の減少	○	国内小売部門は計画どおり在庫圧縮が進捗しており、営業キャッシュフローの改善に寄与
	ジャパンプルー	● M&Aによる取得および連結子会社化	+	第3四半期以降の業績を取り込み予定	○	2025年8月に株式取得を実施し、第3四半期以降は連結業績へ貢献予定
不動産 賃貸	ショッピング センター	● 新規イベント企画や販促強化による集客UP	+	来館客数の増加による賃料収入の増加	△	来館客数は前期を上回る進捗で推移するも、予算には届かず。引き続き販促の強化を実施
	コーポレート・ リアルエステート	● 千代田区のホテルを売却（FY2024実施済） ● 文京区のオフィスビルを売却（FY2025実施済）	—	売却にともなう営業利益の減少▲137百万円	○	2025年9月30日に計画どおり文京区のオフィスビルを売却
全社 部門	ダイドーリミテッド （本社管理部門）	● 中期経営計画の推進	—	手数料など各種費用の増加による営業利益の減少	○	中期経営計画の進捗は計画どおり。連結子会社化したジャパンプルーのPMI費用が追加で発生
		● 外形標準課税の適用開始	—	租税公課の増加による営業利益の減少	○	計画どおり
その他	全セグメント共通	● 従業員の待遇改善	—	労務費・人件費の増加による営業利益の減少	○	計画どおり

FY2026 通期 業績見込



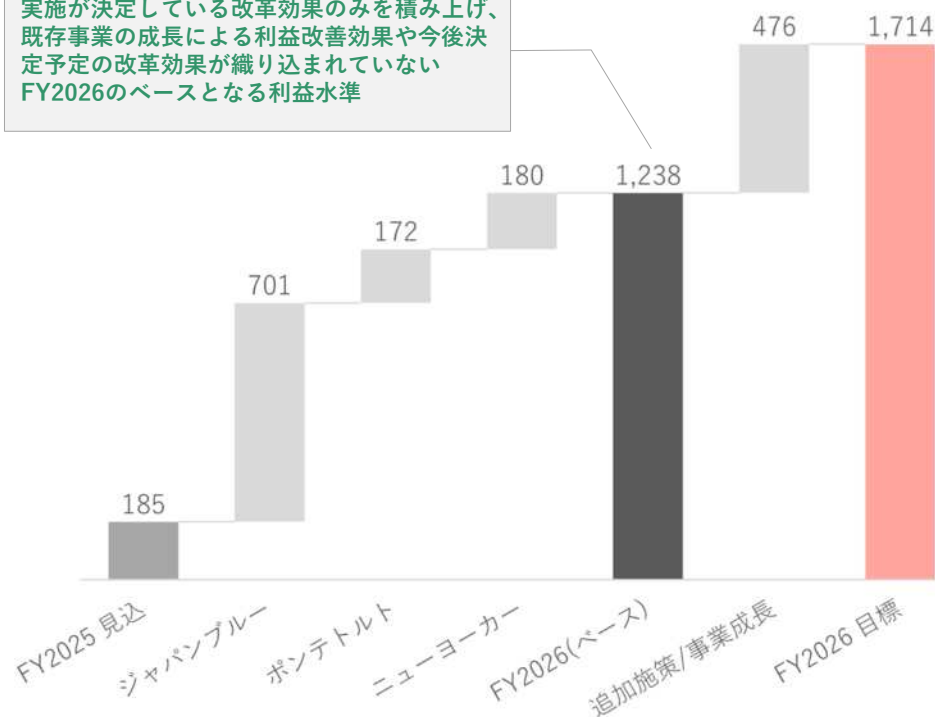
FY2026 通期 業績見込

FY2026の連結営業利益は中計経営計画の目標 **1,500百万円**の達成が射程圏内

中期経営計画は着実に進捗しており、FY2026(ベース)の調整後EBITA（＝FY2025の着地見込みにFY2026の効果創出が確実である改革効果を加えた利益水準）は、1,238百万円となり、中期経営計画の目標である営業利益1,500百万円を達成するために必要な調整後EBITA1,714百万円近くまで積み上がっている。

FY2026の調整後EBITA 改善イメージ

実施が決定している改革効果のみを積み上げ、既存事業の成長による利益改善効果や今後決定予定の改革効果が織り込まれていないFY2026のベースとなる利益水準



■ FY2026(ベース)：既に決定済みの改革効果で**1,238百万円**

FY2025における調整後EBITAの着地見込み185百万円に既に実施が決定している下記3部門の改革効果を加算

- ⇒ ジャパンプルー：FY2026から通期業績を取り込み予定（p.10～p.12）
- ⇒ ポンテトルト：ファッション部門の縮小を決定済（p.13）
- ⇒ ニューヨーカー：当期中に事業構造改革を実施予定

■ 追加施策等：さらなる改革で**476百万円**を積み上げる

すでに実施決定済みの改革に加えて、さらなる事業成長を推進するとともに、追加のM&Aを予定

- ⇒ ブルックス ブラザーズ：新規顧客拡大による売上高増加等を推進
- ⇒ M&A：当社グループの事業・機能を補完する企業・事業を検討（p.14）



FY2026 目標

調整後EBITA

営業利益

1,714百万円

1,500百万円

ジャパンプルー：連結子会社化の業績インパクト



当期（FY2025）における連結営業利益貢献のインパクトは限定的だが、翌期（FY2026）大きく貢献の見込み

国内有数のデニムの産地である岡山県倉敷市を拠点として、デニムのテキスタイルブランド事業およびアパレルブランド事業を手掛ける株式会社ジャパンプルーの株式を2025年8月29日付で取得し連結子会社化。



ジャパンブルー：Japan Blue Jeans RELAUNCH

主力ブランドのひとつ「Japan Blue Jeans」を2025年9月にリローンチ

ジャパンプロダクツを象徴する「伝統的な職人技」と「現代の先端テクノロジー」を融合させた新たな“ジャパндеニム”を軸に、Japan Blue Jeansブランドを刷新。これまでメンズ中心に展開してきたブランドアイデンティティを基盤に、ウィメンズラインを拡充し強化するとともに、新しいブランド発信拠点として新たにブランドサイトを立ち上げました。



■ Japan Blue Jeans について

“ジーンズ作りは生地作り”という信念を持ち、2011年に海外販売からスタート。ヨーロッパやアジア、アメリカを中心に世界26ヵ所の国と地域へ販売を拡大しています。2025年9月現在で国内約200店舗、海外約80店舗の取扱店があります。



ジャパンブルー：MOMOTARO JEANS AOYAMA RENEWAL

「MOMOTARO JEANS」の青山店を2025年9月にリニューアル

岡山県児島に息づく先人の情熱と技術を受け継ぎ、深く濃い藍「特濃-TOKUNO BLUE」を象徴とするジャパンデニムブランド「MOMOTARO JEANS」の直営店である〈MOMOTARO JEANS AOYAMA〉が増床リニューアルし、ブランドの世界観をより深く体感できる空間へと生まれ変わりました。



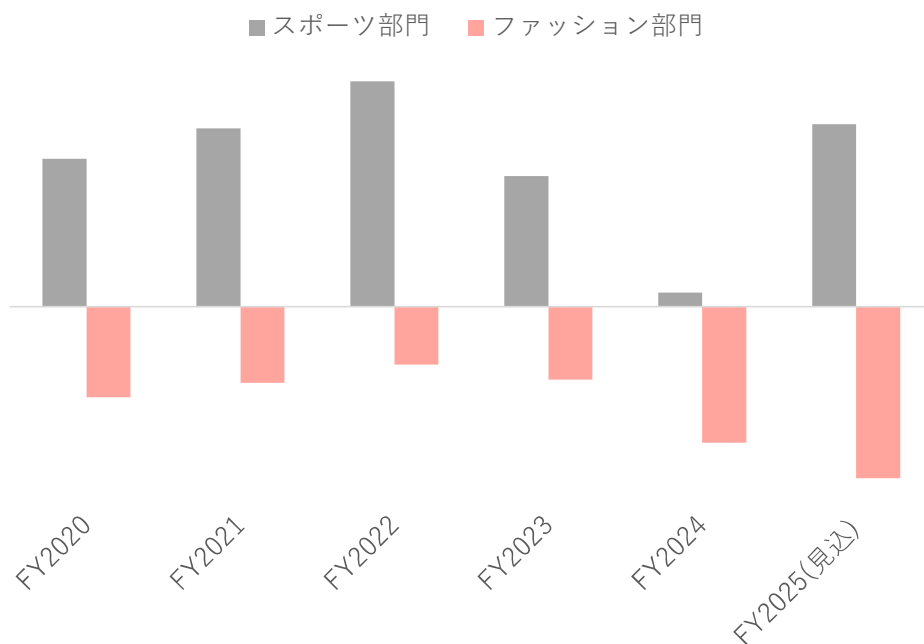
ポンテトルト：ファッション部門改革

業績の低迷しているファッション部門を縮小しスポーツ部門に注力することで、FY2026の営業利益の改善を図る

コロナ禍の反動需要の結果として取引先の在庫過剰が発生しFY2024は大きく利益を減少させることとなったが、スポーツ部門は回復基調に転じている。

一方で、ファッション部門は継続的な赤字体質となっており、新たなマネジメント人材の登用による営業力の強化や人員体制の適正化によって収益構造の改善を実施中。

ポンテトルトの部門別営業利益の推移



ファッション部門は赤字が継続

■ スポーツ部門

欧米のスポーツ衣料メーカーに対して、フリース生地を中心とした高機能衣料原材料を提供。
ミリタリー/ワークウェア向けの高機能衣料原材料の企画開発に注力することで売上高の拡大を図る。



■ ファッション部門

欧州のファッション衣料メーカーに対して、ウールを中心とした衣料原材料を提供
赤字体質からの脱却に向けて一時的に規模の縮小を実施。
スポーツブランドが企画するアパレル向けの提案営業を強化。



FY2026 ファッション部門縮小による費用削減効果

172百万円

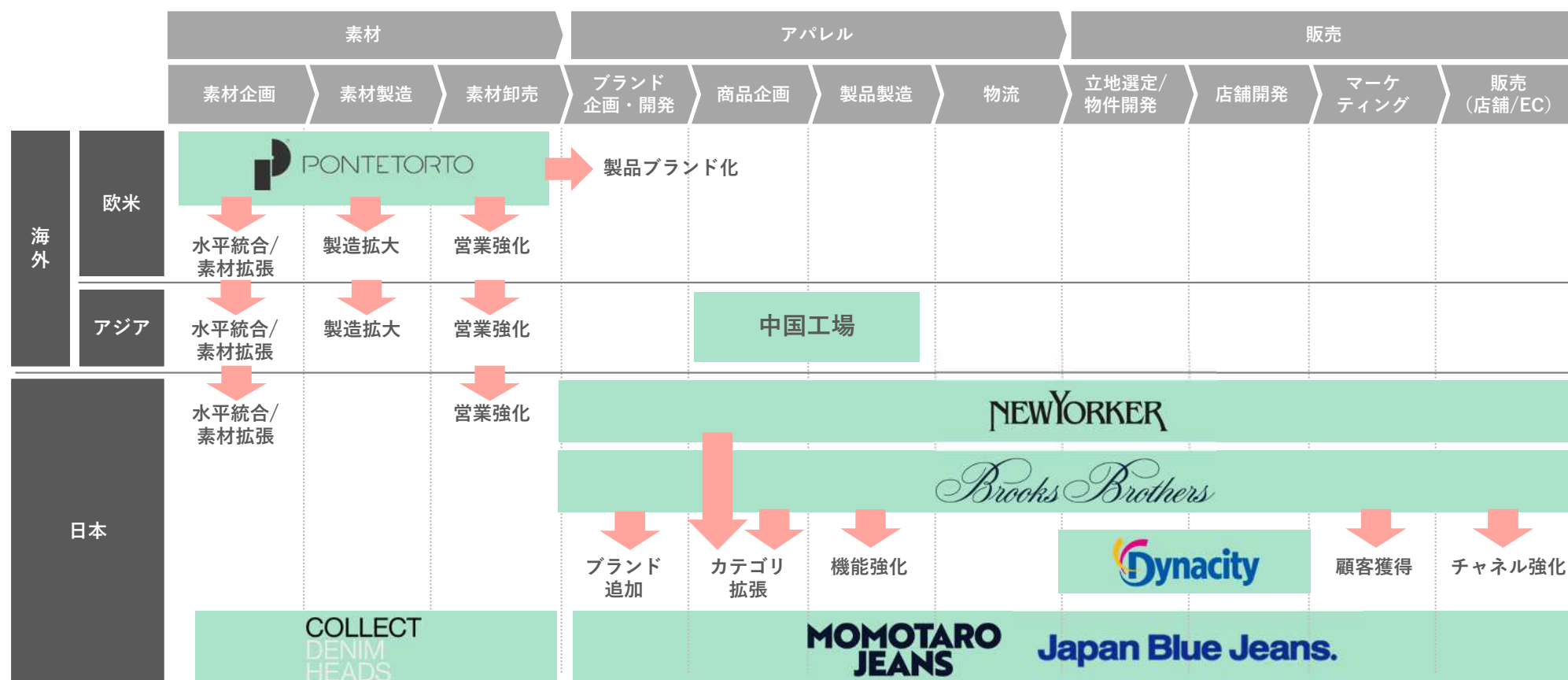
M&A：非連続的な成長

※2024年11月12日公表の「2025年3月期第2四半期決算短信補足資料」から一部修正のうえ再掲

当社グループの事業・機能を補完する複数の企業・事業を検討中

M&Aの検討においては、当社の資源（製品・サービス・顧客）の活用をベースにすることで成功確率および創出効果を最大化。

グローバルに川上から川下に展開する当社の事業・機能を補完する企業・事業を複数候補の中から選定中。



補足資料



Q：ダイドーリミテッドの成長戦略について教えてください。

中期経営計画「革新と進化」において事業ポートフォリオの刷新を掲げ、既存事業の選択と集中に取り組んでおります。ブルックス ブラザーズとポンテトルトを注力事業として位置づけ成長投資を行っていく一方で、非戦略事業として位置づけた中国小売部門はFY2024に撤退を行いました。また、不動産賃貸事業においてはノンコアな不動産2物件を売却し、売却によって得た資金を成長投資および株主還元にあてております。さらに、M&Aによる非連続的な成長を志向し、2025年8月に株式会社ジャパングループを連結子会社化いたしました。今後も既存事業の成長に向けた改革を推進するとともに、当社グループの事業・機能を補完する企業・事業のM&Aを検討してまいります。

Q：経営において重要視している指標はありますか。

のれん償却費および一過性費用であるM&A関連費用を控除する前の、調整後ののれん償却前営業利益(EBITA)を主要な経営指標としております。当社は中期経営計画においてM&Aによる非連続的な成長を掲げており、今後もM&Aを推進していく予定です。したがって、一過性のM&A関連費用やキャッシュアウトの生じない会計上の費用であるのれん償却費を控除する前の営業利益を、当社事業本来の実力値を図る指標として重要視しております。

Q：中期経営計画の進捗状況は？営業利益15億円の目標に変更はありませんか。

FY2025は中期経営計画の利益水準を下回る見込みですが、FY2026に向けた改革は着実に進捗しており、現時点で中期経営計画で掲げた営業利益15億円の目標に変更はありません。p.9でご説明のとおり今後もさらなる事業成長を推進し、追加のM&Aの実施によって確実に目標を達成できるようグループ全社を挙げて取り組んでまいります。

Q：今後のM&Aの方針を教えてください。

当社は2025年8月29日に株式会社ジャパンプルーの株式譲受契約を締結いたしました。p.14に記載のとおり、現在当社の事業・機能を補完する企業・事業を複数候補の中から選定しております。M&Aの予定については、現時点において決定した事項はありませんが、決定次第速やかに開示させていただきます。

Q：中期経営計画で掲げた不動産の売却はどのようになっていますか？

2025年3月に千代田区所在のホテルを、2025年9月に文京区所在のオフィスビルをそれぞれ売却いたしました。不動産売却による資金はM&Aを含む成長投資および株主還元に充てております。現時点においてその他の保有する不動産の売却の予定はありません。なお、小田原のショッピングセンター「ダイナシティ」については現在進行中の中期経営計画「革新と進化」の期間中の売却は予定していません。

Q：株主還元の方針に変更はありませんか？多額の株主還元ではなく成長投資に割り当てるべきでは？

現時点で基本方針に変更はございません。

中期経営計画ハイライト① 概要

※2024年5月20日公表の中期経営計画「革新と進化」から一部修正のうえ再掲



経営改革プラン「革新と進化」

過去10年の振り返りを踏まえ、中期経営計画を推進し、企業価値向上を進めます

具体的施策

I. ビジネスモデルの進化

I. 事業ポートフォリオの刷新

成長させる事業と縮小させる事業を明確にし、利益率・成長性の高い事業に注力。
一部不動産事業や中国事業の入れ替えを検討

II. 事業別施策の実行

上記ポートフォリオ方針に従って事業ごとに改善・投資を実行

II. 経営体制の強化

成長戦略を実行・実現する上で、外部エキスパートとの協業によりノウハウ、人材を補完

		FY2023（2024年3月期）実績	FY2026（2027年3月期）目標
定量目標	売上高	287億円	360億円
	営業利益	▲4億円	15億円
	ROE	2.1%	8.0%
	株主還元（配当）	2円	100円※

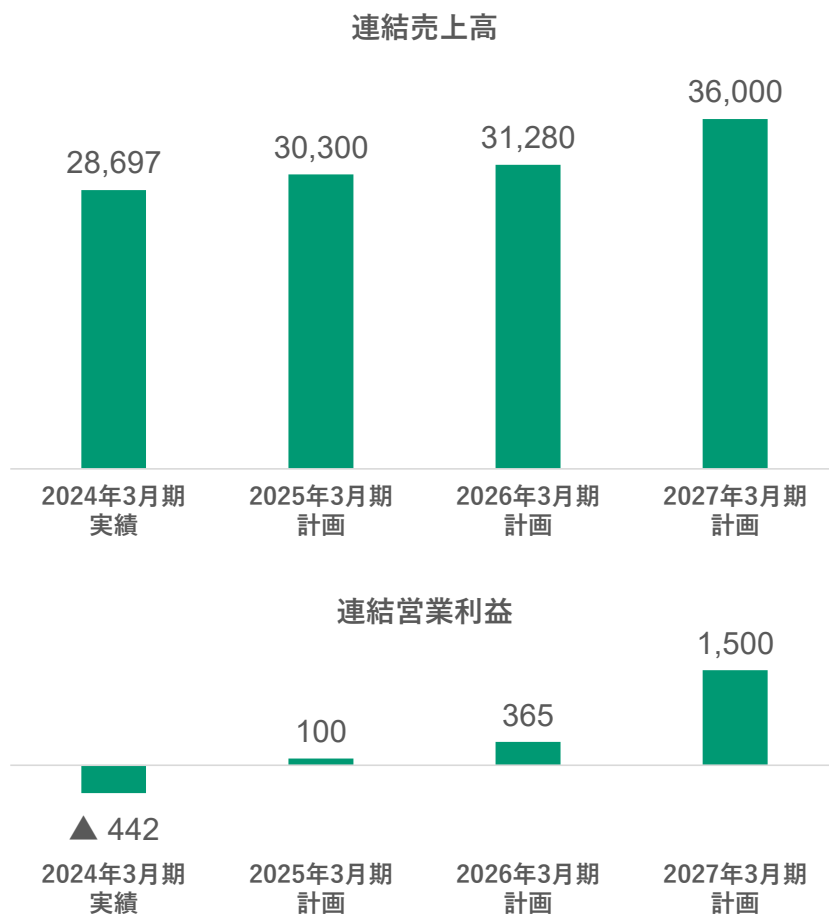
※本ページは、2024年5月20日に公表した資料から抜粋して掲載しております。株主還元の目標については2024年7月4日に公表した基本方針の内容に修正しております。

中期経営計画ハイライト② INVESTMENT HIGHLIGHT

※2024年5月20日公表の中期経営計画「革新と進化」から再掲



単位：百万円



1

過去3年間に取り組んできたコスト構造改善と売上向上の施策の効果が現れます

2

積極投資事業と縮小・利益改善事業を明確にし、
それぞれに最適な施策を迅速に実行します

3

保有不動産の現金化等による資金調達余力を用いて、積極的に新規事業・M&Aに取り組みます

4

計画推進に際して不足する経営機能については、外部パートナーを登用し抜本的に経営体制を強化します

5

2027年3月期には、営業利益15億円、ROE 8 %を計画します

※本ページは、2024年5月20日に公表した資料から抜粋して掲載しております。

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。

グローバル展開するSPA企業として、
2029年の創業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。

- 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、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、実際の業績はのれんの金額およびのれんの償却期間など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。