

2026年3月期第3四半期 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2月12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3四半期累計実績

調整後のれん償却前営業利益(EBITA)は予算比+254百万円で△150百万円

2025年8月に連結子会社化したジャパンプルーが連結業績に寄与し始め、第3四半期は436百万円の利益を計上。

一方で、ニューヨーカーが第2四半期に引き続き大きく下振れる。

ブルックス ブラザーズは予算通りの進捗で推移し、低迷が続いていたポンテトルトは回復の兆しが見え始める。

FY2025：通期業績予想

調整後のれん償却前営業利益(EBITA)は予算比+278百万円で378百万円

ジャパンプルーは第3四半期以降6か月分の利益が取り込まれることにより、連結業績を782百万円押し上げる見込み。

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改革の効果が第4四半期から創出される。

ニューヨーカーは第3四半期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。

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

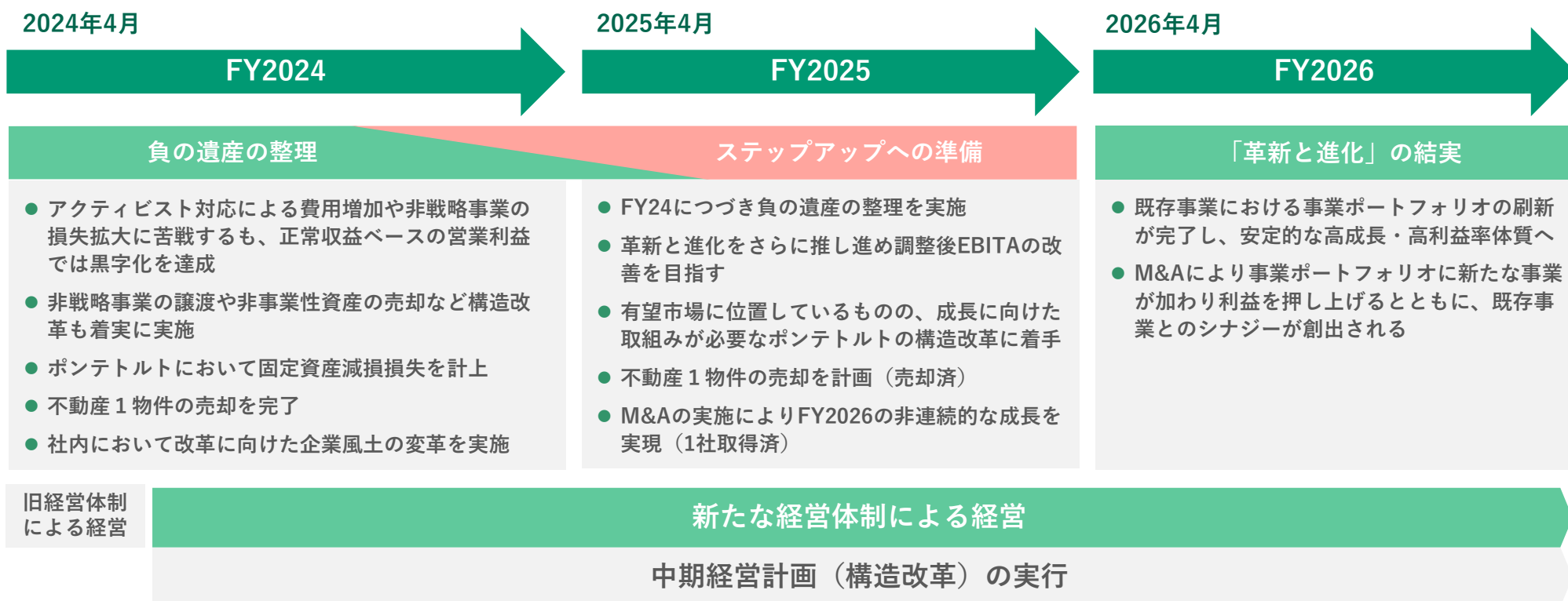


FY2024は非戦略事業の譲渡やポンテトルトの固定資産減損など負の遺産の整理を実行

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



連結損益計算書サマリー



単位：百万円

第3四半期累計の調整後EBITAは △150百万円で**前期比+391百万円**
 通期の調整後EBITAは前期比+442百万円の378百万円で、**会計ベースの営業利益も黒字化の見込み**

第3四半期累計はジャパンプルーが連結業績に寄与し始めたことにより調整後EBITAは前期を大きく上回る。

通期の調整後EBITAも前期実績△64百万円および当期予算100百万円を上回り、会計ベースの営業利益も13期ぶりの黒字化の見込み。

	第3四半期累計 実績			通期 業績予想		
	FY2024	FY2025	YoY	FY2024	FY2025	YoY
売上高	20,635	22,183	+7.5%	28,609	32,270	+12.8%
調整後 償却前営業利益(EBITDA) ①	337	391	+16.0%	1,088	1,134	+4.2%
調整後 のれん償却前営業利益(EBITA) ②	△541	△150	—	△64	378	—
のれん償却前営業利益(EBITA) ③	△541	△378	—	△64	150	—
営業利益	△541	△448	—	△64	10	—
当期純利益	36	△361	—	△2,483	1,110	—

① 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

② 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3四半期累計 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、財務アドバイザリー費用、企業価値算定費用等）が含まれる。

③ 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3四半期累計：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



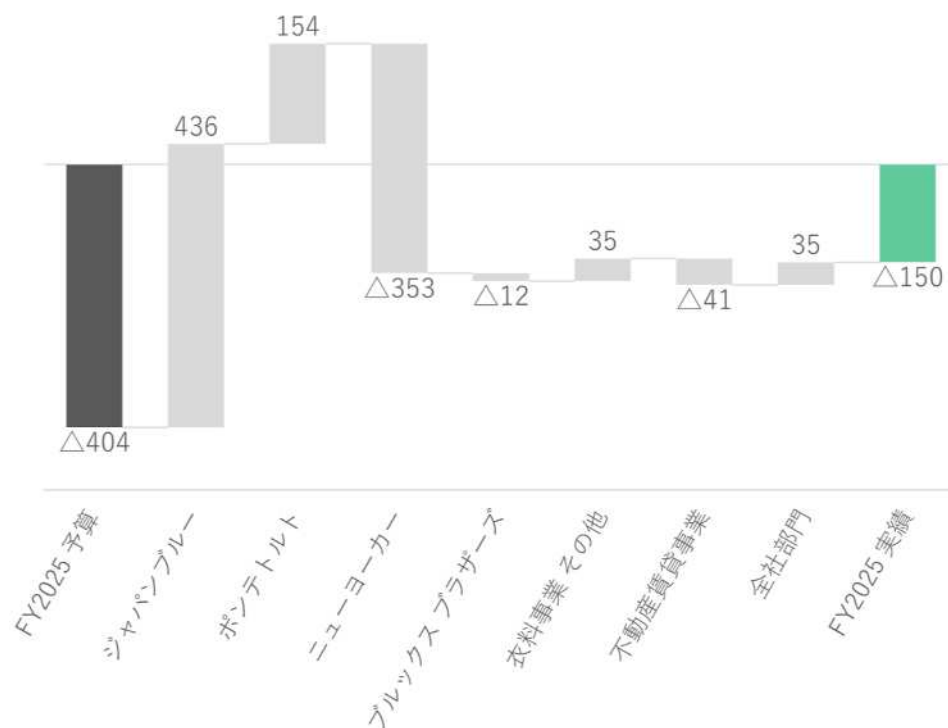
単位：百万円

主力ブランドのニューヨーカーが下振れるも、第3四半期からジャパンプルーが連結業績に寄与し始め予算比+254百万円

第3四半期累計の調整後EBITAは△404百万円を計画。

引き続きニューヨーカーの売上が不調となるも、ジャパンプルーが連結業績に寄与し始めたことによって調整後EBITAは予算比+254百万円の△150百万円となる。

第3四半期累計 調整後EBITA 対予算増減要因



■ ジャパンプルー：予算比+436百万円

岡山県倉敷市でデニムおよびデニム製品の企画・製造・販売を行う企業で2025年8月に当社が連結子会社化。主力ブランド「MOMOTARO JEANS」はジャパндеニムを代表するブランドとして国内にとどまらず海外からも高く評価されている。当第3四半期連結会計期間から連結損益計算書への業績の取り込みが開始。

■ ポンテトルト：予算比+154百万円

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、継続的に損失を計上しているファッション部門が利益を押し下げる要因となっており、FY2026に向けた構造改革を実施中。

■ ニューヨーカー：予算比△353百万円

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△12百万円

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。

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

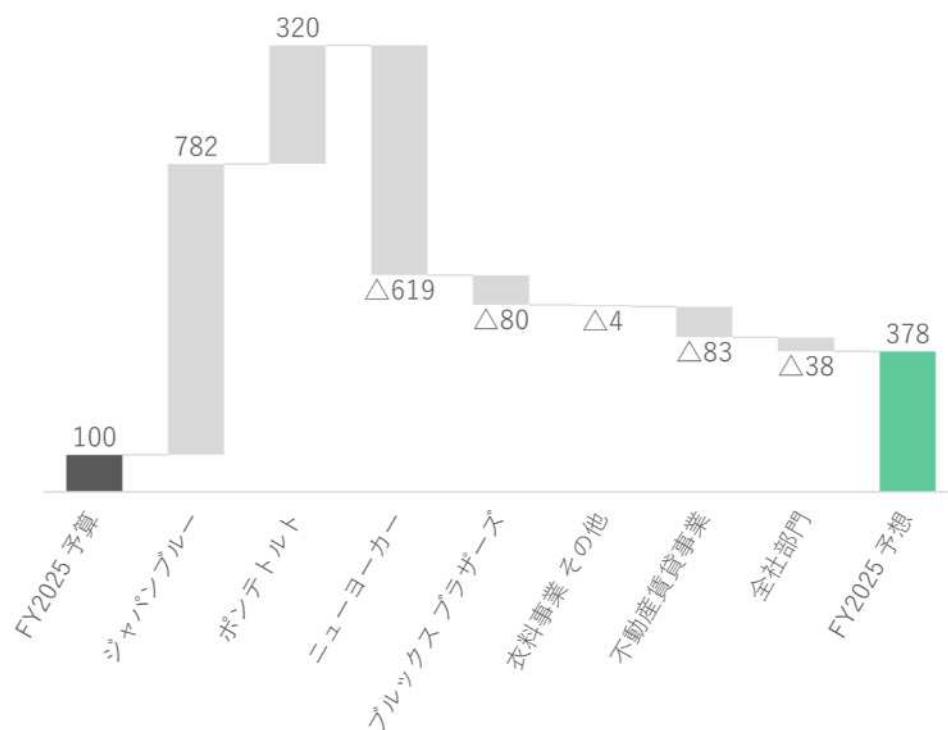


単位：百万円

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、ニューヨーカーの改革が急務

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、ニューヨーカーは第3四半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+782百万円

当期は第3四半期からの6か月間の利益が期首時点の連結の予算にプラス要因となる。主力ブランド「MOMOTARO JEANS」は取得時の想定を上回るペースで成長を続けており、FY2026は1年分の利益が取り込まれることで、さらなる連結業績への貢献が期待される。

■ ポンテトルト：予算比+320百万円

スポーツ部門の受注が回復基調に乗り始めており、当期は黒字化が達成できる見込み。ファッション部門の縮小を決定しており、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の効果が第4四半期から創出される。

■ ニューヨーカー：予算比△619百万円

第3四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、当期中に不採算店舗の撤退を含めた事業構造改革を実施予定。

■ ブルックスブラザーズ：予算比△80百万円

第3四半期までは計画どおりの進捗となったものの、第4四半期の12月(決算期：1月)の売上高が予算を下回る結果となる。

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開始
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

Appendix



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※

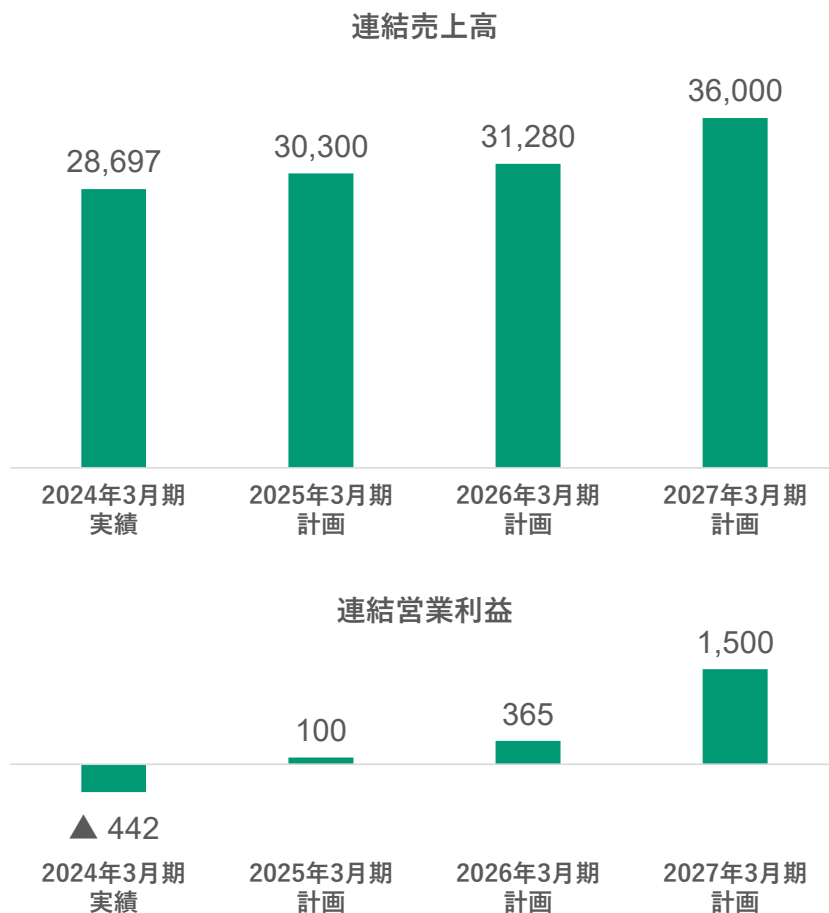
※本ページは、2024年5月20日に公表した資料から抜粋して掲載しております。株主還元の目標については2024年7月4日に公表した基本方針の内容に修正しております。

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、上記の不確実性の結果として本資料に記載の計画や戦略、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。