

2027年3月期第1四半期 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8月7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

サマリー



- ✓ 第1四半期としては15期ぶりに営業利益黒字化を実現（前期比＋584百万円）
- ✓ 株式会社4strengXの連結子会社化を決議。第3四半期から連結業績へ寄与開始
- ✓ M&A取得関連費用151百万円を第2四半期に計上予定も、通期の業績予想は据え置く

2027年3月期（FY2026）第1四半期 実績

売上高

9,719 百万円

前期比 ＋46.4%

調整後 EBITA※

484 百万円

前期比 ＋634百万円

営業利益

434 百万円

前期比 ＋584百万円

- ・ 当第1四半期は、前期第2四半期末に連結子会社化したジャパンプルーの業績が取り込まれ、売上高・利益ともに大きく躍進。
- ・ ジャパンプ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、15期ぶりに第1四半期の営業黒字化を実現。
- ・ 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。単なる目標の達成に留まらず、さらなる上乗せを目指す。

経営改革の進捗状況

- ・ ジャパンプルーの海外進出の布石としてパリでポップアップストアを開催
 - ・ イタリアの連結子会社Rifinitone Delfino S.r.l.の全出資持分を譲渡
 - ・ プロテインの企画・開発・販売を行う株式会社4strengXの全株式を取得する契約を締結⇒第3四半期から連結業績に寄与開始
- 引き続き「事業ポートフォリオの再構築」を推し進め、既存事業の改革に加えて、ウェルネス・ビューティー領域での拡大を図る

業績予想の修正

- ・ 第2四半期累計については、株式会社4strengXの取得関連費用151百万円を販管費として織り込むことにより業績予想を修正した。
 - ・ 一方で、下期については4strengXの連結業績寄与および既存事業の改善を見込み、業績予想を上方修正。
- 通期の業績予想は、5月13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

連結損益計算書サマリー



単位：百万円

売上高は**前期比+46.4%**と飛躍的に増加。調整後EBITAも**前期比+634百万円**の484百万円となり1Qから黒字化を達成。

当期は2025年8月に連結子会社化したジャパンプ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。

第1四半期の営業利益は15期ぶりの黒字化を達成するとともに、営業利益以下の全ての利益で黒字化を実現。

	前期 実績 FY2025 1Q	当期 実績 FY2026 1Q	前期比
売上高	6,639	9,719	+46.4%
調整後 償却前営業利益(EBITDA) ①	35	713	+678
調整後 のれん償却前営業利益(EBITA) ②	△150	484	+634
のれん償却前営業利益(EBITA) ③	△150	484	+634
営業利益	△150	434	+584
親会社株主に帰属する四半期純利益	△189	3	+192

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

FY2025 1QのM&A関連費用：－百万円, FY2026 1QのM&A関連費用：－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）

FY2026 1Q 実績：調整後のれん償却前営業利益(EBITA)の対前期増減要因

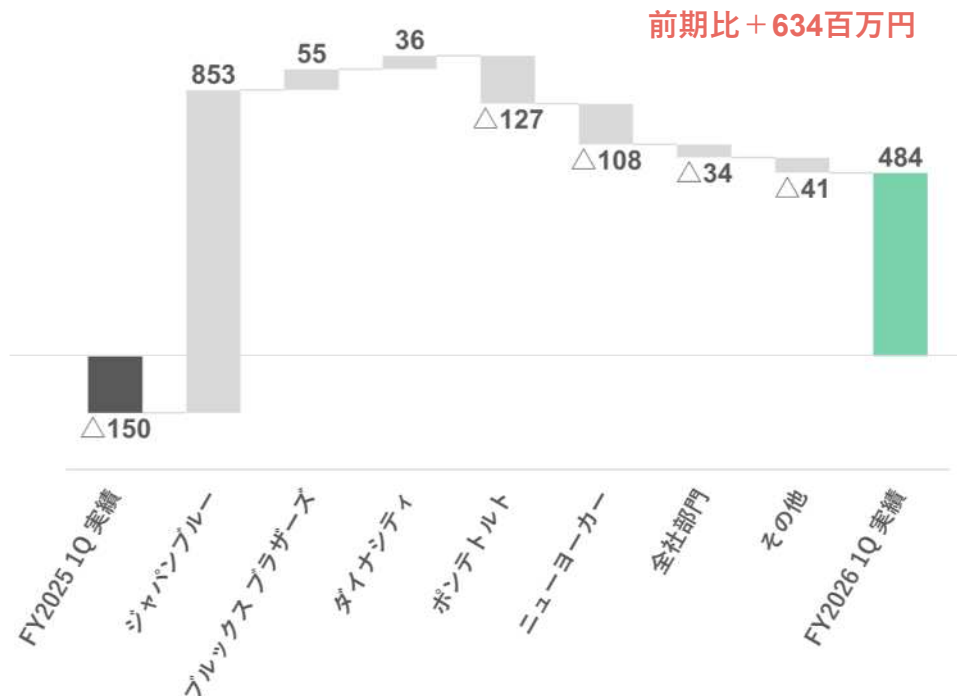
前期第3四半期から連結に業績が取り込まれているジャパンプルーが大きく寄与し、**前期比+634百万円**と躍進。

単位：百万円

受注が第2四半期にずれ込んだポンテトルトと前期末に大規模な不採算店舗の撤退を実施したニューヨーカーが利益減少要因。

調整後EBITA 対前期増減要因

単位：百万円



※各事業の利益は全社部門経費配賦前の利益

■ ジャパンプルー：前期比+853百万円

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。

■ ブルックス ブラザーズ：前期比+55百万円

コラボレーション企画等により売上高は前期比+5.1%と引き続き安定的な成長を続けている。中長期的な成長に向けた新カテゴリ開発や新規出店の加速などに取り組む。

■ ダイナシティ：前期比+36百万円

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+65百万円。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△30百万円。トータルで前期比36百万円となる。

■ ポンテトルト：前期比△127百万円

前期に営業体制の強化を実施したファッション部門は、売上高が前期比+47%と大きく伸長。一方で、スポーツ部門は、欧州アウトドア市場における受注の遅延等の影響によって低調に推移した。2Qは受注の回復が見られており、下期での挽回を図る。

■ ニューヨーカー：前期比△108百万円

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・利益ともに減少するも、計画どおりに進捗している。

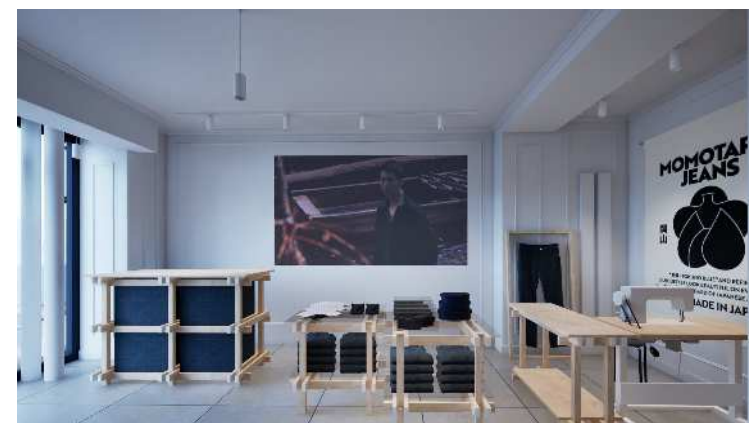
MOMOTARO JEANS “POP-UP STORE PARIS”

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。

MOMOTARO JEANSは、世界のファッションシーンが集まるパリでブランド初の単独ポップアップを開催し、“日本発グローバルデニムメゾン”への進化に向けた欧州市場での認知拡大と将来的な直営・FC展開に向けた市場検証を推進。

- ・ 開催期間は2026年 6月23日～6月28日の6日間
- ・ 世界のファッション関係者が集まるパリ・ファッションウィーク期間中に実施。北米での販路拡大、アジアでのフランチャイズ展開に続く欧州戦略の重要施策として位置付けられており、「日本発グローバルデニムメゾン」の実現を目指す。
- ・ 本イベントでは、商品販売だけでなく、ブランドの作り手が現地で直接ブランド価値や日本のものづくりの哲学を発信し、欧州市場での認知向上と将来的な販売基盤の構築を図る。
- ・ STANDARD、EXCLUSIVE、SASHIKOなどのアイテムを展開し、岡山・児島の職人技術や文化を体感できる空間演出を実施。
- ・ “児島の空気感”とともに、児島の地が育んだジャパндеニムを世界へ訴求する取り組みとなっている。

➤ 6日間で1,000人以上が来店し、売上高も予算を上回る結果となる



イタリアのテキスタイル整理加工子会社の譲渡により、**200百万円**以上の営業利益改善効果が創出される見込み。

当社は、PONTETORTO S.p.A.が保有するRifinizione Delfino S.r.l.（以下、Delfino社）の出資持分100%を2026年7月14日付で譲渡することを決議。

市場環境・顧客需要の変化、エネルギー価格・人件費上昇等により収益改善が困難な状況を踏まえて、経営資源の最適配分と企業価値向上の観点から決断。

1. 収益改善の見通しが困難

Delfino社は、近年、市場環境や顧客需要の変化により受注生産量が減少し、営業損失が継続。加えて、不安定な国際情勢によるエネルギー価格の高騰や人件費上昇など製造コストの増加も進行しており、今後の収益改善を見通すことが困難な状況が継続。

2. 中期経営計画にしたがい事業ポートフォリオ再構築を推進

当社グループは、2026年2月27日公表の第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掲げており、経営資源の最適配分および企業価値向上の観点から全出資持分の譲渡が最も合理的と判断。

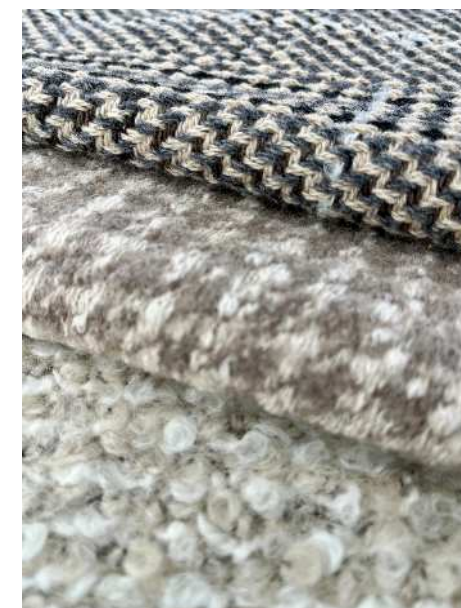
3. 外注化によりコストを変動費化

今後も同社を外部協力工場として活用することにより、品質を担保したうえで、受注量の変動に応じた柔軟な生産体制へ移行し、固定費負担の軽減を図る。

- **低成長・低収益性事業からの撤退を進め、高成長・高収益性事業への投資を拡大することで「事業ポートフォリオの再構築」を加速**



PONTETORTO



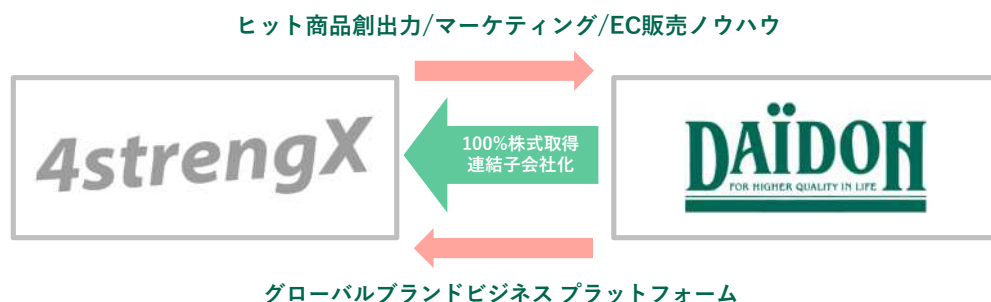
株式会社4strengXの連結子会社化について

ヒット商品創出力とマーケティング、ECチャネルにおける販売ノウハウを獲得し、当社グループの既存事業で活用。「アパレル」「ウェルネス」「ビューティー」の組み合わせにより、顧客に対する提供価値の最大化を実現。

2026年7月23日付でプロテインの企画・開発・販売を手がける株式会社4strengXの株式譲受に関する契約を締結し、当社の連結子会社とすることを決議。

中期経営計画で掲げた「事業ポートフォリオの再構築」の一環として、アパレルと親和性が高く成長市場である「ウェルネス」「ビューティー」領域で高い成長を実現している対象会社を取得することで当該市場に進出し、当社グループの飛躍的な成長につなげる。

■ 本株式取得によって創出されるシナジー効果



■ プロテインブランド「Verifyst」

Verifyst



「高品質なプロテインを誰もが手に取りやすい価格でお届けする」という理念のもと、プロテインの栄養価を保ちながら世界中から原料を厳選して仕入れを行うことでおいさとコストパフォーマンスの両立を実現。「Verifyst」ブランドで大手ECサイトを中心に展開している。

当社グループとしての戦略的位置付け

① 「アパレル」「ウェルネス」「ビューティー」の組み合わせにより、顧客に対する提供価値の最大化＝顧客のLTV最大化を実現

- 顧客に対して、「内（プロテイン＝栄養・体づくり）」と「外（アパレル＝装い・自己表現）」の両面で価値提供を実現することで提供価値の幅を広げ、顧客LTV（Lifetime Value：顧客生涯価値）を最大化

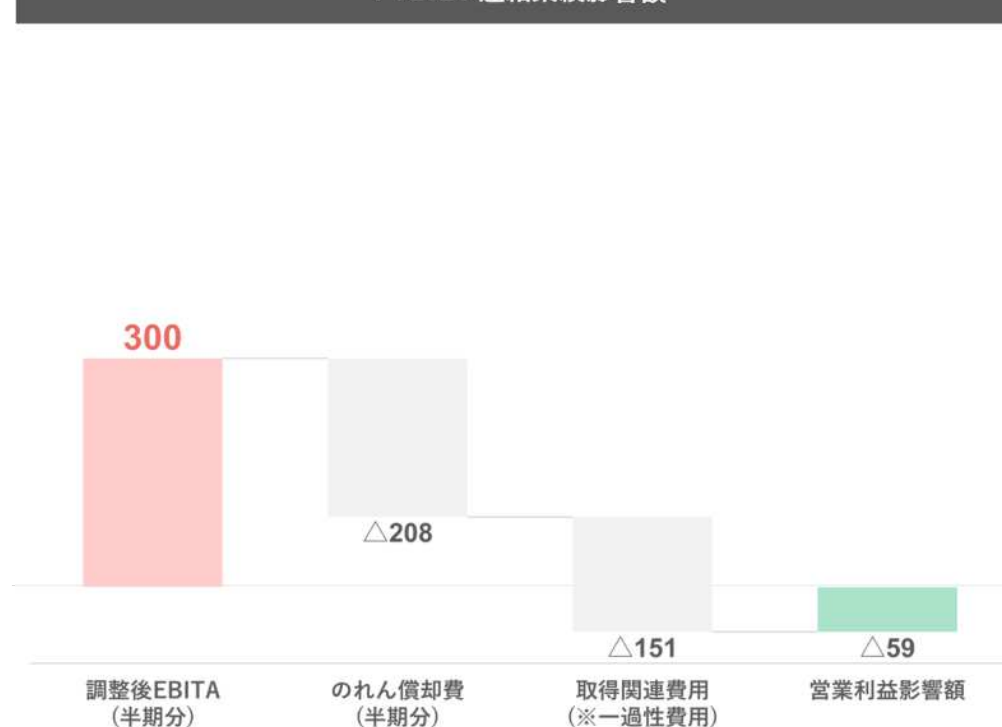
② 事業ポートフォリオの観点から「成長市場での事業展開」の幅出しを促進

- 「業界/業種/カテゴリ」×「市場（国内/海外）」で成長領域における事業展開を進めることで、当社グループとして高成長/高収益を実現する

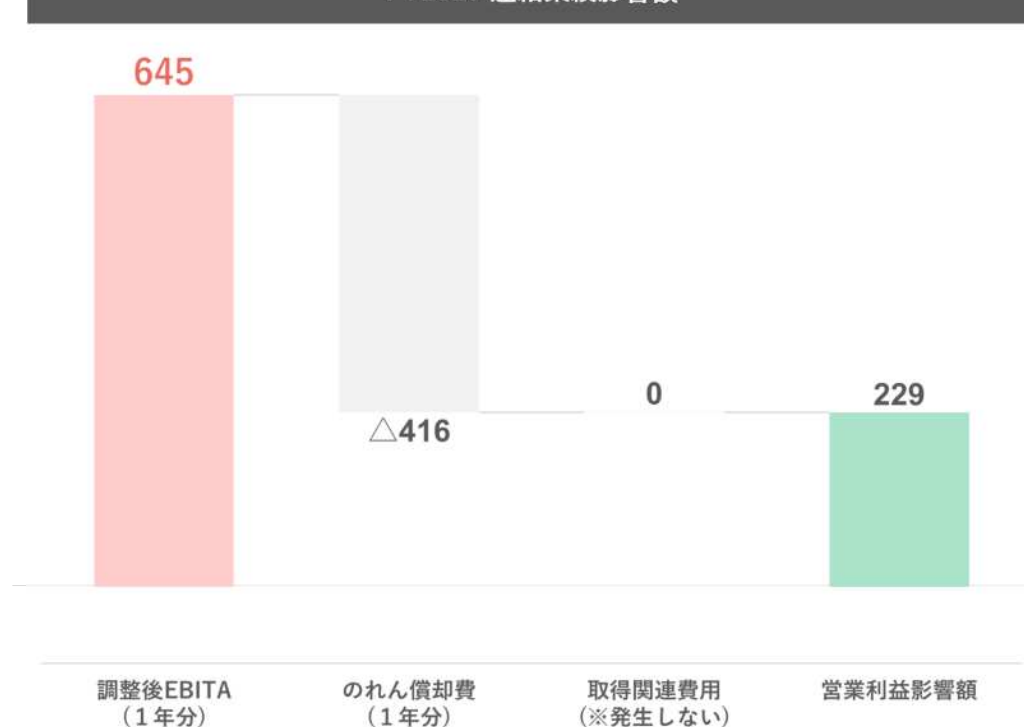
株式会社4strengXの連結業績への影響額試算

FY2026には半期分の**300百万円**、FY2027には1年分の**645百万円**の、調整後のれん償却前営業利益（EBITA）が創出される。
当社グループとのシナジー効果創出により、さらなる収益水準の向上を図る。

FY2026 連結業績影響額



FY2027 連結業績影響額



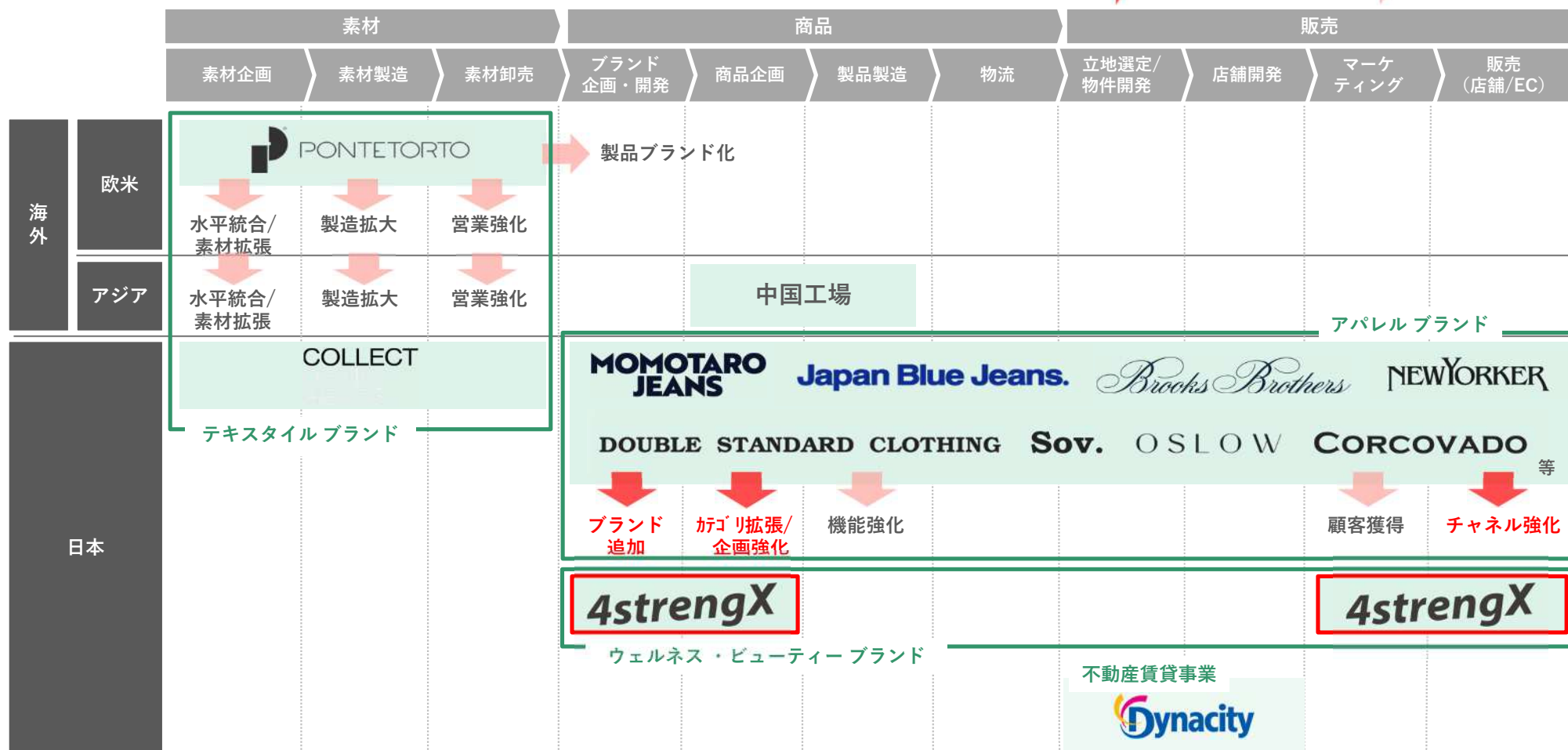
※のれんの金額および償却年数は現時点の想定に基づき試算されており、今後変更になる可能性があります。

当社事業ポートフォリオにおける4strengXの位置付けと今後の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

4strengX 事業/機能範囲 → 本件における対象領域 → M&A検討の方向性



FY2026 業績予想の修正について

4strengXの取得関連費用151百万円の計上により2Q累計の営業利益は前回予想を下回るも、**通期は前回予想を据え置く**
調整後EBITAは、2Q累計と通期のいずれも前回予想公表時の想定を上回る見込み

株式会社4strengXの取得にともなう取得関連費用151百万円を販売費及び一般管理費に計上することにより、第2四半期累計の営業利益は前回予想を下回る見込み。

第3四半期以降は4strengXの業績が連結に取り込まれることから下期の予想を上方修正したうえで、通期は前回公表の業績予想を据え置くこととした。

なお、調整後EBITAは、第2四半期累計および通期のいずれも前回予想公表時の想定を上回り、通期の調整後EBITAは2,057百万円となる見込み。

	第2四半期累計		
	業績予想 (5/13 公表)	修正業績予想 (8/7 公表)	増減
売上高	19,135	18,790	△345
調整後 のれん償却前営業利益(EBITA)	329	370	+41
営業利益	230	120	△110
経常利益	135	90	△45
親会社株主に帰属する当期純利益	180	130	△50

4strengXの取得関連費用を第2四半期に計上

- 4strengX 取得関連費用： △151
- 既存事業： +41

通期（※通期の業績予想は修正なし）		
業績予想 (5/13 公表)	修正業績予想 (8/7 公表)	増減
40,000	40,000	—
1,698	2,057	+359
1,500	1,500	—
1,310	1,310	—
780	780	—

4strengXの営業利益が第3四半期から寄与

- 4strengX 取得関連費用： △151
- 4strengX のれん償却前営業利益： +300（※半期分）
- 4strengX のれん償却費： △208（※半期分）
- 既存事業： +59

※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。
 ※第2四半期累計の調整後EBITAの業績予想は、5月13日の時点では公表しておりません。
 ※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。

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



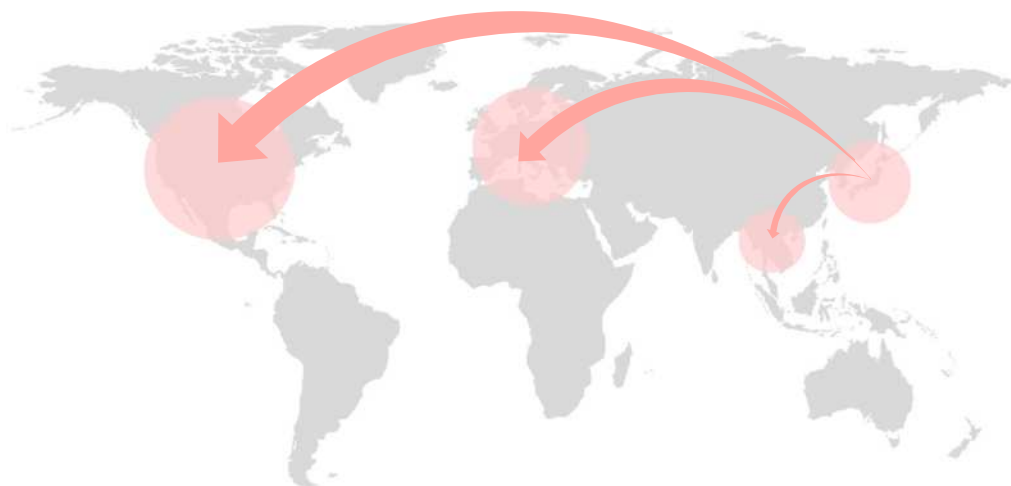
国内を含むグローバル市場をターゲットに事業/ブランドを展開し成長させるプラットフォームへと進化・飛躍を遂げる

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%

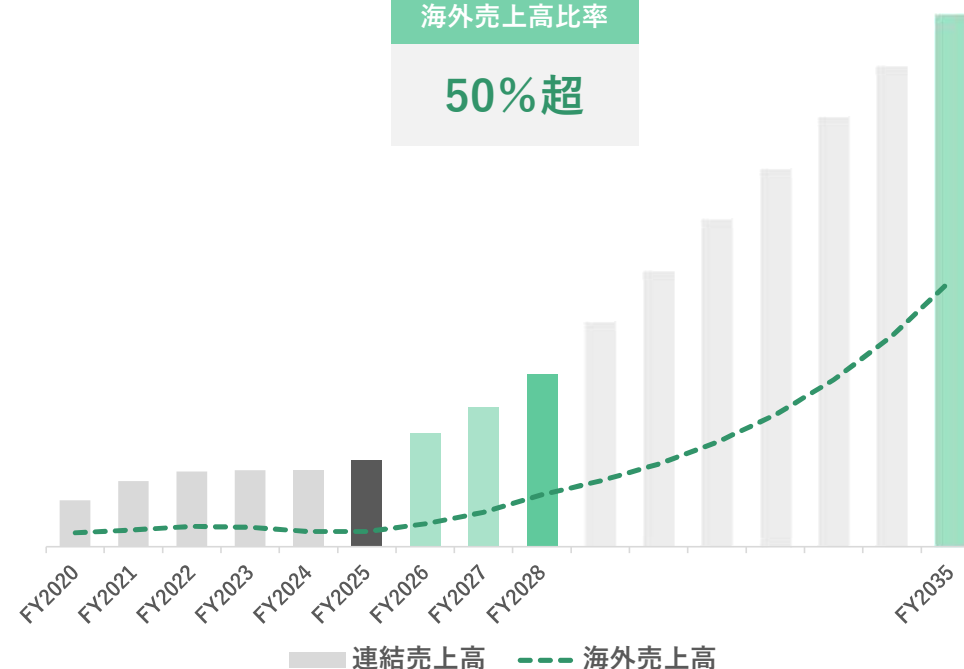


中長期的な成長イメージ

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



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. <u>ビジネスモデルの進化</u> I. <u>事業ポートフォリオの刷新</u> II. <u>事業別施策の実行</u> II. <u>経営体制の強化</u>	I. <u>事業ポートフォリオの再構築</u> II. <u>個別事業の構造改革</u> III. <u>グループプラットフォーム機能強化</u> IV. <u>人材強化</u>
	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%）	DOE 4 %・配当性向30%以上 （FY2025は50円）

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。

第1次中期経営計画「革新と進化」の対象期間

第2次中期経営計画「進化と飛躍」の対象期間



課題 / 論点	実施済み	残課題（着手/未着手）
<u>事業ポートフォリオの再構築</u>	■ 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
<u>個別事業の構造改革</u>	■ 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
<u>グループプラットフォーム機能強化</u>	■ 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
<u>人材強化</u>	■ 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

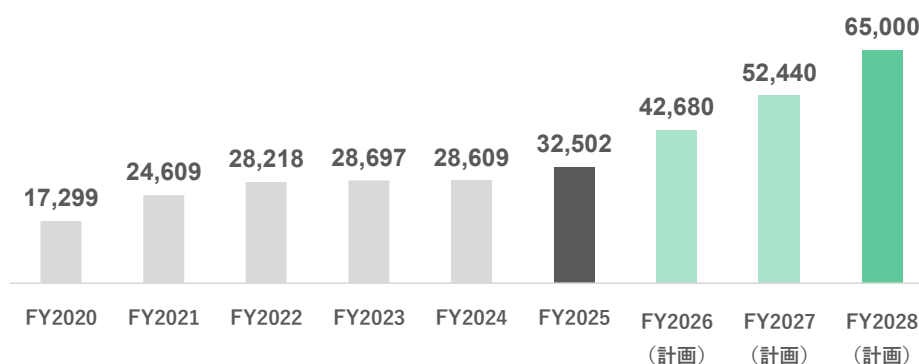
INVESTMENT HIGHLIGHT

※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

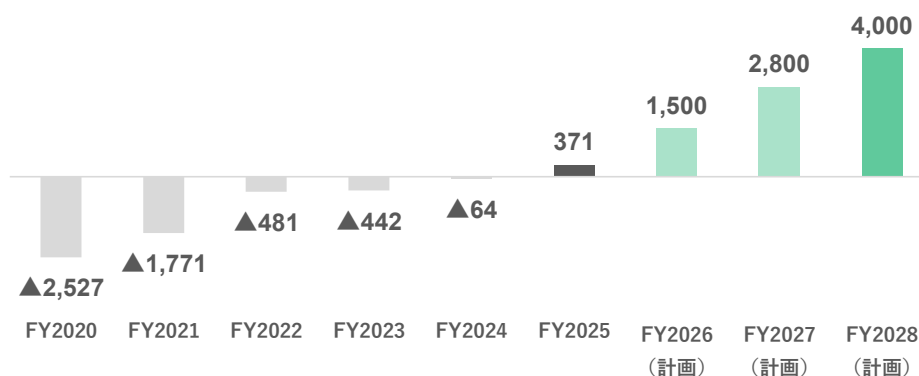


創業150周年のFY2028にむけて、グローバルにブランド/事業を成長させる企業グループへの「進化と飛躍」を実現

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

Q：第1四半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？

第1四半期の営業黒字化は、主に2025年8月に連結子会社化したジャパンプ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、ジャパンプルーのグループインにより、第1四半期から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：4strengXの取得は、2027年3月期業績にどのような影響を与えますか？

2027年3月期（FY2026）においては、第2四半期に取得関連費用151百万円を販売費及び一般管理費に一過性費用として計上する見込みです。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で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、本株式取得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。

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。今回の4strengX取得により、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す。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：ジャパンプルーの高成長は今後も継続可能ですか？

ジャパンプルーは、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：第2四半期累計の業績予想を修正する一方で、なぜ通期業績予想は据え置くのですか？

第2四半期累計については、株式会社4strengXの取得関連費用151百万円を販売費及び一般管理費として計上する見込みであることから業績予想を修正しております。一方で、当該費用はM&A実行に伴う一過性費用であり、第3四半期以降は4strengXの業績が連結業績に寄与する見込みです。通期では、4strengXの下期寄与および既存事業の改善を織り込んだ結果、5月13日に公表した前回業績予想を据え置くことといたしました。

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。

- 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。