



daitobo


Interim Report

第 **205** 期

2024年4月1日～2024年9月30日

ダイトウボウ株式会社

証券コード 3202





代表取締役社長執行役員CEO

山内 一裕

## ご挨拶

株主の皆様には平素より格別のご高配とご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

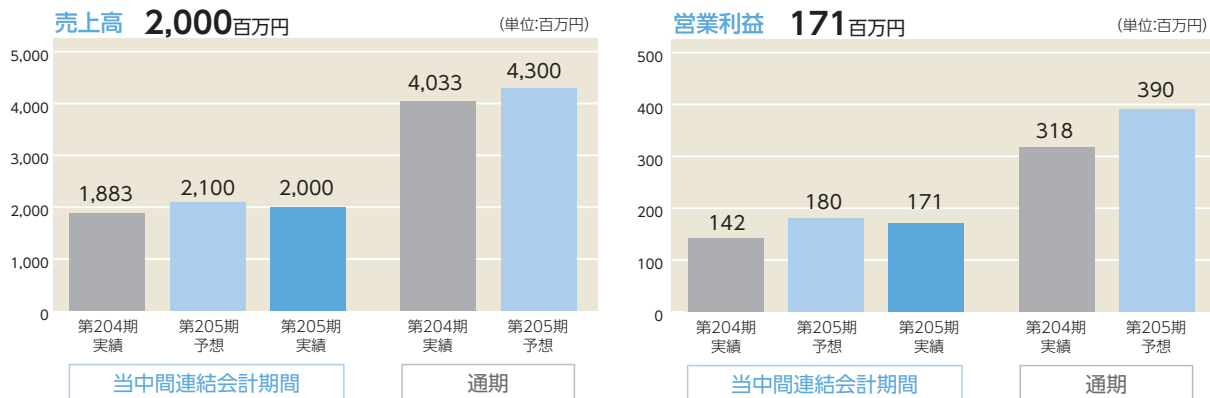
当社グループの第205期の中間株主通信(2024年4月1日～2024年9月30日)をお届けするにあたりまして、一言ご挨拶申し上げます。

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、消費者物価の上昇や記録的な猛暑日が続いたことから一部に足踏みがみられたものの、雇用・所得環境の改善等により、総じて緩やかな回復を続けました。

このような事業環境の中で、当社グループは、新たな中期経営計画「Jumping over the 130th～成長の未来へ～」を策定し取り組みをスタートさせ、中間期におきましては、ほぼ業績予想通りに進捗しております。

なお、今回の中期経営計画のネーミングは、計画期間中の2026年2月に創立130周年を迎えることに鑑みまして、130周年を飛び越えて新たな成長の未来へ向かうという意味を含めました。

## 連結業績ハイライト 2025年3月期中間期



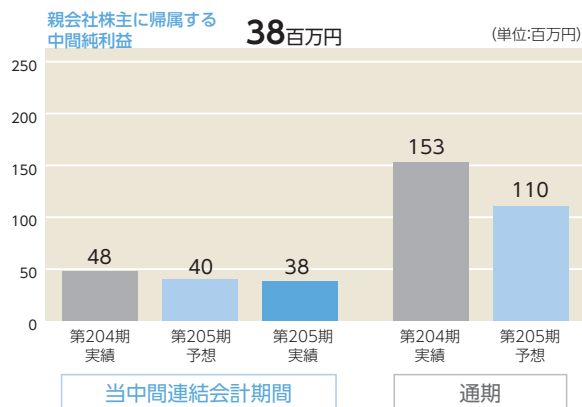
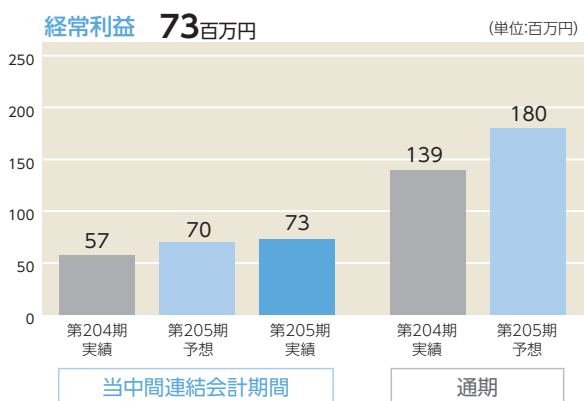
当社グループは、引き続き、中長期的な企業価値向上に向けて、一段と切磋琢磨してまいる所存でございます。株主の皆様におかれましては、引き続きご理解とご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

## 業績について

当中間連結会計期間の業績は、税金等調整前の損益までは前年同期比増収増益の決算となり、売上高は20億円(前年同期比6.2%増)、営業利益は、退職手当制度の改訂による退職給付費用の積み増しが響いたものの、減価償却費負担の減少もあり1億71百万円(前年同期比20.4%増)、経常利益73百万円(前年同期比27.5%増)の増収増益となり、税金等調整前中間純利益では73百万円(前年同期比27.5%増)となりました。

しかし、税務上の繰越欠損金の繰越控除期限切れが見込まれることに伴い繰延税金資産の取崩しによる法人税等の増加が見込まれた結果、親会社株主に帰属する中間純利益におきましては、38百万円(前年同期比21.0%減)と前年同期比減益となりました。

なお、2024年10月28日付で2025年3月期第1四半期決算短信の一部訂正を公表しましたが、当中間連結会計期間の業績は、商業施設事業セグメントが順調に推移したことなどにより、ほぼ当初公表した業績予想通りとなりました。



## セグメント情報

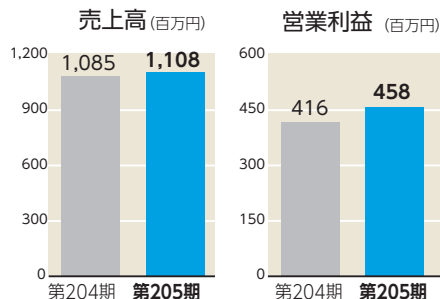
セグメントごとの当中間連結会計期間の経営成績は次のとおりです。

### 商業施設事業



静岡県下有数の商業施設である「サントムーン柿田川」において、施設の魅力度アップに取り組むとともに、景気回復や販売単価のアップもあり、業績は順調に推移しました。

この結果、商業施設事業の売上高は11億8百万円(前年同期比2.1%増)、営業利益は減価償却費負担の減少もあり4億58百万円(前年同期比10.0%増)と前年同期比増収増益となりました。

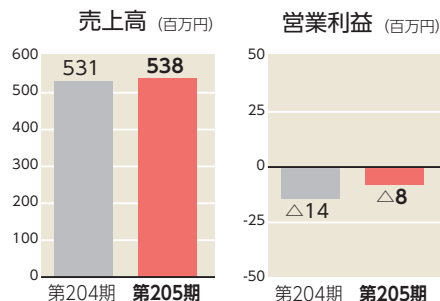


### ヘルスケア事業



健康ビジネス部門につきましては、医療機器製造販売登録を行っている戦略製造拠点である当社のグループ工場の受注を強力に推進したことが奏功し、売上高は前年同期を上回りました。一般寝装品部門につきましては、春先の毛布商材の売上不振が響き、売上高は前年同期を下回りました。

この結果、ヘルスケア事業の売上高は5億38百万円(前年同期比1.4%増)と前年同期比増収となり、採算性も向上した結果、営業損失は8百万円(前年同期は営業損失14百万円)と前年同期比で損失幅改善となりました。

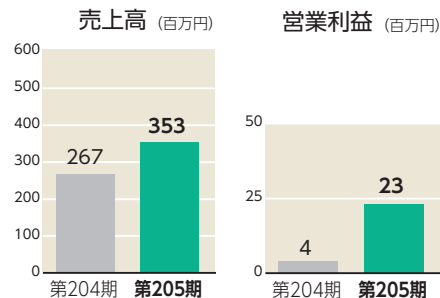


### せんい事業



衣料部門につきましては、主に前期に清算終了した中国現地法人の売上がなくなったことや記録的な猛暑が響き秋冬物が不振となり、売上高は前年同期を下回りました。ユニフォーム部門につきましては、防衛関係の官需での受注増などに繋がり、売上高は前年同期を上回りました。

この結果、せんい事業の売上高は3億53百万円(前年同期比32.4%増)、営業利益は23百万円(前年同期比451.1%増)と黒字を確保し、前年同期比増収増益となりました。



# 中期経営計画

## Jumping over the 130<sup>th</sup>

### ～成長の未来へ～



静岡県所在の弊社商業施設「サントムーン柿田川」より富士山を望む

### 基本的な考え方

**背景** 旧中期経営計画期間中はコロナ禍と重なり、黒字は維持したものの、数値目標が未達成となり、掲げた事業戦略も完遂出来たとは言えません。一方で、2024年度の経済情勢は改善の方向にあり、わが国の金融政策も大きな転換点を迎えた中で新中期経営計画がスタートしました。

**方針** 当社グループの新中期経営計画は、こうした内外の情勢を十分に踏まえ、経済成長下での当社事業の成長を図り、主力事業である商業施設事業をさらに強く、またヘルスケア事業を収益の柱とすべく育成し、せんい事業は祖業である毛織物をベースとした事業展開に絞りこんで、いずれも国内事業に集中させることで業績を維持・向上させていく考えです。また、「資本コストと株価を意識した経営の実現への対応」をこれまで以上に推進し、当社グループのサステナブルな成長や中長期的な企業価値の向上に邁進する考えです。



# 各事業セグメントの

## 商業施設事業

- ①当社最大施設である静岡県所在の「サントムーン柿田川」の顧客満足度、テナント満足度を高め、より魅力ある施設運営を行う。
- ②商業施設だけでなく周辺エリアも含めた発展を志向し、地域社会に真に貢献する施設とする。そのため、地元自治体と提携し、SDG'sを推進する。
- ③提携先との取組みを強化し、新たなPM(プロパティマネジメント)事業や、施設内業態を中心に、スタートアップ企業への投資も検討する。
- ④中長期設備投資計画に従い、必要な設備更新投資を積極的に行う。(10年総額25億円程度)



### (一例) SDG's推進

商業施設「サントムーン柿田川」が所在する静岡県駿東郡清水町と連携と協力に関する協定を締結して推進しています。

(単位:百万円)

商業施設事業	2024.3 実績	2025.3 計画	2026.3 計画	2027.3 計画
売上高	2,198	2,245	2,290	2,360
セグメント営業利益	875	910	960	1,015

### (一例) 非対面チャネルの強化



日本ホームヘルス機器協会



## ヘルスケア事業

- ①健康長寿社会のニーズに応え、ヘルスケア分野へのシフトを一段と加速する。
- ②国内製造拠点をフルに活用し、高品質の国産製品を提供する。
- ③非対面チャネルでの営業を強化するため、外部コンサルやSNSを積極的に活用して、デジタルビジネスを推進する。
- ④後継者不足の中小企業経営者をターゲットに、ヘルスケア事業の譲受けやM&Aに取り組むことを検討する。

(単位:百万円)

ヘルスケア事業	2024.3 実績	2025.3 計画	2026.3 計画	2027.3 計画
売上高	1,210	1,375	1,490	1,600
セグメント営業利益	▲ 38	50	60	70

# 重点戦略と数値目標

## せんい事業

- ①防衛関係ニーズの高まりを捉え、市況が回復してきた官需民需のユニフォーム事業に最注力する。
- ②サステナブルな商材を開発・拡販し、サステナブルな社会作りに貢献する。
- ③アパレルOEMは、国産のニット・オーダーメイドの拡販も武器にしつつ、歴史に裏打ちされたモノ作りの技術と信頼を高める。

【環境負荷軽減商材】  
ウール製品回収リサイクルシステム



(一例) サステナブルな商材  
開発・拡販により、サステナブルな社会作りに貢献します。

【気候変動対策向商材】  
防寒対策・熱中症対策商材



(単位:百万円)

せんい事業	2024.3 実績	2025.3 計画	2026.3 計画	2027.3 計画
売上高	625	680	760	820
セグメント営業利益	22	50	60	70

## 中期経営計画の数値目標

(単位:百万円)

中期経営計画	2025.3 計画	2026.3 計画	2027.3 計画
売上高	4,300	4,540	4,780
営業利益	390	440	480
経常利益	180	230	250
NetDER	170%	160%	150%
ROE	2%	3%	4%

(注) NetDER=純有利子負債資本倍率、ROE=株主資本利益率

## 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

### 中期経営計画期間中の資本政策

①配当方針:配当性向(単体)は50~80%程度を目途とします。

当社は、競争力を維持・強化し、企業価値の増大を通じて株主の皆様に対する安定的かつ適正な利益還元を図ることを経営の最重要課題の一つと考え、利益配分については業績の向上に努め、また内部留保にも意を用いて決定することを基本方針としております。

本中期経営計画期間中の配当につきましては、数値目標及び今後の事業展開等を総合的に勘案し、配当性向(単体)を50~80%程度と目途とする考えです。

②自己株式の取得を年に一回程度不定期に実施する予定です。

③個人株主が大半を占めることを勘案し、株主優待制度を拡充します。

### その他、以下の経営管理面の諸課題に取り組みます。

①サステナビリティ基本方針の推進

②SDG's諸課題への対応の推進

③人的資本経営の推進

④財務マネジメントの強化

(詳細は当社ホームページをご参照ください)



(注)中期経営計画は、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、  
当社の将来の内容・業績を保証するものではありません。



連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	当中間期末	前期末
	2024年9月30日現在	2024年3月31日現在
(資産の部)		
<b>流動資産</b>	<b>2,314,052</b>	<b>2,525,696</b>
<b>固定資産</b>	<b>17,664,704</b>	<b>17,824,100</b>
有形固定資産	17,003,839	17,155,909
無形固定資産	129,921	140,448
投資その他の資産	530,943	527,743
<b>資産合計</b>	<b>19,978,757</b>	<b>20,349,797</b>
(負債の部)		
<b>流動負債</b>	<b>1,558,744</b>	<b>1,732,905</b>
<b>固定負債</b>	<b>13,500,747</b>	<b>13,681,774</b>
<b>負債合計</b>	<b>15,059,492</b>	<b>15,414,680</b>
(純資産の部)		
<b>株主資本</b>	<b>206,546</b>	<b>259,349</b>
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	30,979	30,979
利益剰余金	115,952	138,161
自己株式	△ 40,384	△ 9,791
<b>その他包括利益累計額</b>	<b>4,701,845</b>	<b>4,666,596</b>
<b>新株予約権</b>	<b>10,872</b>	<b>9,171</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,919,264</b>	<b>4,935,117</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>19,978,757</b>	<b>20,349,797</b>

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当中間連結会計期間	前中間連結会計期間
	2024年4月1日から 2024年9月30日まで	2023年4月1日から 2023年9月30日まで
<b>売上高</b>	<b>2,000,641</b>	<b>1,883,600</b>
売上原価	1,334,305	1,282,251
<b>売上総利益</b>	<b>666,336</b>	<b>601,348</b>
販売費及び一般管理費	494,404	458,585
<b>営業利益</b>	<b>171,932</b>	<b>142,762</b>
営業外収益	6,173	17,198
営業外費用	104,381	102,116
<b>経常利益</b>	<b>73,723</b>	<b>57,845</b>
法人税、住民税及び事業税	6,666	575
法人税等調整額	28,683	8,718
<b>中間純利益</b>	<b>38,373</b>	<b>48,550</b>
<b>親会社株主に帰属する 中間純利益</b>	<b>38,373</b>	<b>48,550</b>


連結キャッシュ・フロー計算書


(単位：千円)

科目	当中間連結会計期間	前中間連結会計期間
	2024年4月1日から 2024年9月30日まで	2023年4月1日から 2023年9月30日まで
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>91,882</b>	<b>376,001</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 79,182</b>	<b>△ 12,901</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 180,131</b>	<b>△ 324,683</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	3,907
<b>現金及び現金同等物の増減(△は減少)</b>	<b>△ 167,431</b>	<b>42,324</b>
現金及び現金同等物の期首残高	1,087,570	1,000,958
<b>現金及び現金同等物の中間期末残高</b>	<b>920,138</b>	<b>1,043,283</b>


真田広之さんの受賞で話題のエミー賞(テレビ界の)が受賞したケースがあります。今回は、2021年・2022 MOTOKOさんをゲストにお招きし、山内社長と対談




 こんにちは。私は、一人の日本人女性が、1990年代のアメリカに乗り込んで、ハリウッドでメイクアップアーティストとしてご活躍されていることに感服しています。その行動力にも大いに刺激を受けます。MOTOKOさんの活躍の原動力は何なのでしょう。


 私は日本と米国で銀行員として通算11年間の経験があるのですが、同僚のメイクをすることが好きでずっと続けていました。その後、ある人に背中を押されて、本場ハリウッドでメイクアップの学校に通い始め、気が付いたら、人にも恵まれ、ついにはハリウッドで職を得るまでになったのです。振り返ると、私の原動力は、「好きなことを諦めずに続けること」に尽きると思います。私は、諦めが悪い性格なのです。




 夢を叶えることができる人は、ほんの握りの人だと思います。MOTOKOさんは、今も、キラキラ輝くオーラを感じますよ。ダイトウボウは、毛織物を輸入品に頼っていた時代に、初めて国産の毛織物を

製造した会社で、経営理念の一つである「進取の精神」は、創業の精神そのものでもあります。MOTOKOさんが単身ハリウッドに乗り込んだチャレンジ精神は、当社の「進取の精神」に通じるものを感じました。

 御社は業歴も長いんですね。先ほど、再来年は130周年になるとお聞きました。私は、一つの「好き」を突き詰めてきたと思っているのですが、業歴が長くなると、事業の中身も変化していくのではありませんか？

 企業の寿命は一般的に30年と言われており、時代の変化に対応できなければ長くは生き残れないということです。長く生き残っている企業は、すべからず時代の変化に応じて事業構造を変化させてきています。その変化のエネルギーの源泉が「進取の精神」であると思っています。

 そうですね。メイクアップ技術も変化しています。加えて、メイクアップで大切なことは、人それぞれの骨格が違いうように、個性を引き出すことだと思っています。ハリウッドでは、さまざまな人種や顔立ちの人に合わせて、それぞれの魅力を最大限引き出すようにしています。人によって、ファンデーションを何種類も使用したり、メイクの仕方や順番までも変えることがあります。メイクアップアーティストとして、多様な人たちの、それぞれの個性を表現すること

メイクアップアーティスト

## MOTOKO



## MOTOKO プロフィール

ハリウッドを中心に、活動を続けるメイクアップアーティスト。エミー賞のメイクアップ部門(デイトタイム)で2021年・2022年の2年連続受賞。マライア・キャリーのプライベート時のメイクを6年間担当するなど、ハリウッドセレブからの信頼も厚い。

アカデミー賞と言われる賞)ですが、これまでも日本人の2年連続エミー賞受賞のメイクアップアーティストしていただきました。



社員向けのミニセミナーも開催し好評でした

で、美しさを引き出すことが一番良いと考えているからです。

たしかに、日本にいと常に流行に追い立てられるような気がしますが、おっしゃるように個性を大切にすると考えると、心に余裕ができるような気がします。

企業の場合は、経営理念が骨格として普遍的に受け継がれる一方で、時代の変化に柔軟に対応していくことで、その個性や多様性を発揮しているのではないかと思います。

当社は、睡眠を通じて健康長寿の社会作りに貢献すべく、現在ヘルスケア事業を成長分野と位置付けて推進しており、ヘルスケアという観点から、「美と健康」は非常に関係が深いと思っています。



「美と健康」という観点では、例えば、私は、がん患者さんのメイクをすることがあります。いつも思うのは、メイクアップすることで、皆さんが心から嬉しそうにしてくれることです。メイクアップは心の癒しに繋がると思いま

す。そういう意味で、美しくあることは健康に欠かせない要素の一つだと感じます。



おっしゃる通り、ヘルスケア事業でも、美容に関心のある人は健康にも関心が強い方が多いと思っており、「美と健康」というテーマは、健康長寿の社会作りと密接に関連すると思います。



私は、いくつかのコスメの企画に関与し、健康で美しい肌を作ることに力を注いでいます。そうしたトータル的活動が、「Beauty & Health」(美と健康)に大いに関係があると思っています。今後もお役に立つことがあればご相談ください。今回は貴重な機会をありがとうございました。



MOTOKOさんのお話を活かして、ヘルスケア事業のさらなる発展に繋がりたいと思います。こちらこそありがとうございました。



エミー賞の授賞式にて

## 会社概要

創 立 1896年2月27日  
 資 本 金 100,000,000円  
 事 業 所 本 社 東京都中央区日本橋本町一丁目6番1号  
 ☎ 03-6262-6565  
 名古屋営業部 愛知県一宮市本町四丁目17番9号  
 ☎ 0586-23-4811  
 大阪営業部 大阪市中央区本町二丁目5番7号  
 ☎ 06-6262-8322  
 グループ会社 大東紡エステート株式会社 (静岡県)  
 新潟大東紡株式会社 (新潟県)

## 役員 の状況

**取締役**  
 (監査等委員である取締役を除く)  
 代表取締役社長執行役員CEO 山内 一裕  
 取締役専務執行役員CFO 三枝 章吾  
 取締役上席執行役員 野村 史郎  
 社外取締役 山形 俊樹  
 社外取締役 師田 範子

**監査等委員 である取締役**  
 取 締 役 監査等委員 加久間 雄二  
 社外取締役 監査等委員 飯沼 春樹  
 社外取締役 監査等委員 鏡 高志  
 社外取締役 監査等委員 奥村 秀策

**執行役員**  
 常務執行役員 飯田 亙  
 執行役員 森口 真治  
 執行役員 角田 亘

## 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
 剰余金配当基準日 期末配当 3月31日 中間配当 9月30日  
 定時株主総会 毎年6月  
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 (特別口座管理機関) 三井住友信託銀行株式会社  
 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 郵便物送付先 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 ☎ 0120-782-031 (フリーダイヤル)  
 (電話照会先)  
 公 告 方 法 電子公告により公告  
 ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載して行う。  
 ●未払い配当金の支払いについて  
 株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申し出ください。

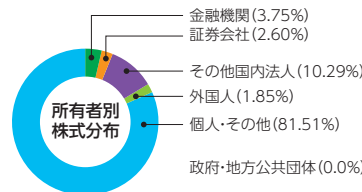
## IRインフォメーション

当社ホームページでは決算短信や有価証券報告書をはじめ、最新の財務情報・適時開示情報等のIR情報を掲載しております。是非ご覧ください。  
<http://www.daitobo.co.jp/ir/>



## 株式の状況

発行可能株式総数  
 96,000,000株  
 発行済株式の総数  
 30,360,000株  
 株主総数 19,887名  
 大株主(上位10位)



株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
ファーストブラザーズ株式会社	965	3.21
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	685	2.28
株式会社シード	501	1.67
株式会社デベロツパー三信	500	1.66
auカブコム証券株式会社	303	1.01
新陽株式会社	280	0.93
山内 一裕	257	0.85
倉持 真孜	250	0.83
清水建設株式会社	218	0.72
三井住友信託銀行株式会社	200	0.66
田島 祐一	200	0.66

(注) 1. 当社は自己株式を368千株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。  
 2. 持株比率は自己株式(368千株)を控除して計算しております。

## 株主優待のご案内

### ① 対象となる株主様

毎年3月末現在の株主名簿に記載または記録された、当社株式100株以上を継続して6か月以上保有されている株主様を対象とします。

### ② 株主優待の内容

継続保有期間	保有株式数		
	100株以上 1,000株未満	1,000株以上 2,000株未満	2,000株以上
6か月以上 1年未満	当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券 1回分	①3,000円相当の フオカード ②当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券1回分	①5,000円相当の フオカード ②当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券1回分
1年以上	当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券 2回分	①4,000円相当の フオカード ②当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券2回分	①6,000円相当の フオカード ②当社ECサイト 取扱商品の 優待割引券2回分



## ダイトウボウ株式会社

<http://www.daitobo.co.jp/>

本冊子に関するお問合せ先

経営管理本部

TEL : 03-6262-6565

