

ダイトウボウ株式会社

証券コード：3202

Interim Report

2020年4月1日 ~ 2020年9月30日

daitobo

第 **201** 期

トップメッセージ

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。

ここに、第201期中間株主通信（2020年4月1日～2020年9月30日）をお届けするにあたり、一言ご挨拶申し上げます。

最初に、来年2月に当社が創立満125周年を迎えることにつきまして、この場をお借りして、株主の皆様を表心より御礼申し上げます。

さて、当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により4-6月期GDP年率換算マイナス28.8%と戦後最大の落ち込みを記録し、その後の経済立て直し施策により7-9月期は前期比プラス21%と回復したとはいえ、新型コロナウイルス感染症第2波の影響もあり4-6月期の落ち込みを取り戻すには至りませんでした。今後については、欧州でこれまでを上回る第2波が到来しロックダウン等の強力な対策を取る国も始めるなど海外経済の停滞が長引くことが予想され、わが国においても、GoToキャンペーンの効果による経済の持ち直し傾向が見込まれるものの本格的回復には及ばず、新型コロナウイルス感染症の第3波が来るなど、経済が回復軌道に戻るまで相当の時間を要することが見込まれます。

このような状況の中で、当社グループは、引き続き「中期経営方針Get Ahead of the Future～新しい

時代の先へ～」の諸施策の実現に注力するとともに、テレワーク体制の構築などの業務運営面を整えつつ、一時休業を余儀なくされた静岡県有数の大型商業施設「サントムーン柿田川」の営業再開を通じて地域住民の生活に貢献すべく施設の安定的な運営に全力を注ぐとともに、ヘルスケア事業においてはマスクや抗菌素材などの新型コロナウイルス感染症対策となる商品の拡販に努めました。しかし、衣料部門や一般寝装品部門では、第1四半期の新型コロナウイルス感染症の拡大による店頭販売減少の影響が長引き苦戦しました。

以上の結果、第2四半期連結会計期間は最終黒字



代表取締役社長
山内 一裕

連結財務ハイライト

売上高

2,072百万円

前年同期比 13.1%減

■第2四半期累計期間 ■通期 (単位:百万円)

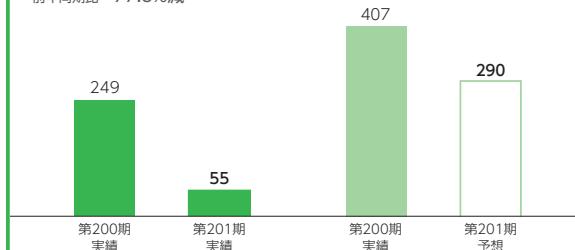


営業利益

55百万円

前年同期比 77.8%減

■第2四半期累計期間 ■通期 (単位:百万円)



化したものの、第1四半期連結会計期間における新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、当第2四半期連結累計期間の業績は次のとおりとなりました。売上高においては、第1四半期会計期間にマスク販売での前年同期比増収、第2四半期会計期間には商業施設事業において前年並み水準を上回る増収がありましたものの、新型コロナウイルス感染症の影響による市況悪化が長引いており衣料部門と一般寝装品部門においては減収幅が拡大傾向にあることに加え、商業施設事業における緊急事態宣言下での休業に伴う賃料減免や歩合賃料の減収が響き、売上高は20億72百万円（前年同期比13.1%減）になりました。これに、2020年3月にオープンした新館「サントムーン オアシス」の減価償却費負担が前年同期比86百万円増となったこともあり営業利益は55百万円（前年同期比77.8%減）になりました。営業外損益では、新館「サントムーン オアシス」建設資金借入に伴う支払利息の増加があり、経常損失48百万円（前年同期は経常利益1億52百万円）となりました。これに、法人税等の負担を考慮した結果、親会社株主に帰属する四半期純損失は53百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純利益1億48百万円）となりました。

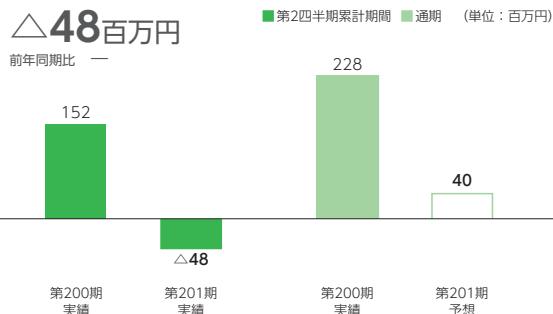
また、コロナ禍で遅れていた2020年度の業績予想を、先般の第2四半期決算の発表と同時に公表いたしました。

2020年度業績予想につきましては、売上高はコロナ禍からの回復および商業施設事業での新館「サントムーン オアシス」効果により48億60百万円（前期比0.8%増）を見込むものの、新館「サントムーン オアシス」の減価償却費負担増が響き営業利益2億90百万円（前期比28.8%減）、さらに建設資金借入に伴う支払利息負担増が響き経常利益40百万円（前期比82.5%減）となり、これに法人税等の負担を考慮した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は90百万円（前期比18.7%増）の黒字決算となる見込みです。

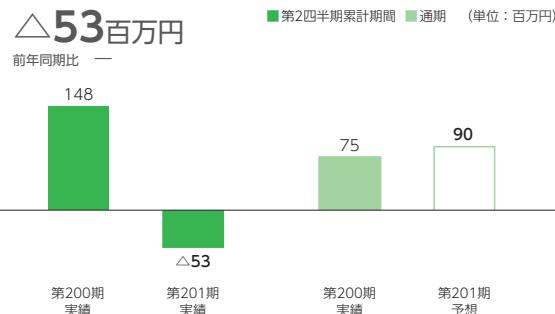
また、現中期経営方針の取り下げと2021年5月を目的に新中期経営計画を策定する方針であることを公表いたしました。取り下げにつきましては誠に遺憾ではありますが、計画していた新館「サントムーン オアシス」の開業およびヘルスケア事業における事業買収を成功裡に完了していたことも踏まえ、ウィズコロナのニューノーマル時代における戦略を立て直すことが総合的に望ましいと判断したものであります。

当社グループは引き続き持続的成長と中長期的な企業価値の向上に向けて全力を傾注する所存でございます。株主の皆様におかれましては、何卒引き続きご理解とご支援をお願い申し上げます。

経常利益



親会社株主に帰属する四半期（当期）純利益



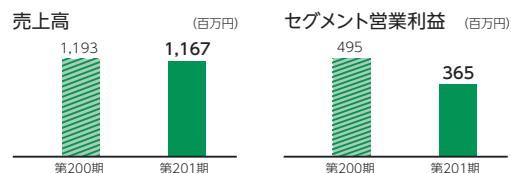
(注) 上記予想は発表日現在で入手可能な資料に基づき判断したものであり、実際の業績は今後様々な要因により予想数値と異なる場合があります。

セグメントごとの経営成績は次のとおりです。

商業施設事業

商業施設事業におきましては、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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により一時休業したことや休業補償対応が響き、売上高は前年同期を下回りました。損益面では、新型コロナウイルス感染症拡大（第2波含む）の影響による売上高減少に加え、新館「サントムーン オアシス」開業に伴う減価償却費の増加もあり前年同期を下回りました。

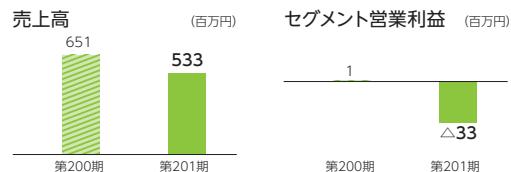
この結果、商業施設事業の売上高は11億67百万円（前年同期比2.2%減）、営業利益は3億65百万円（前年同期比26.3%減）となりました。



ヘルスケア事業

ヘルスケア事業におきましては、健康ビジネス部門につきましては、新型コロナウイルス感染症対策としてのマスク販売や抗菌素材などの医療関連商品の営業に注力したものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により対面営業が低調となり、売上高は前年同期を下回りました。一般寝装品部門につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により営業自粛した取引先からの受注減が響き、売上高は前年同期を下回りました。損益面では、売上高の減収と採算性の悪化が響き、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5億33百万円（前年同期比18.1%減）、営業損失は33百万円（前年同期は営業利益1百万円）となりました。



繊維・アパレル事業

繊維・アパレル事業におきましては、衣料部門につきましては、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で百貨店・専門店などの休業による春夏物市況の悪化により、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、官需ユニフォーム分野で前期から持ち越した案件の売上や新型コロナウイルス感染症対策としてのマスク販売がありましたものの、第3四半期以降にずれ込んだ案件があったため、売上高は前年同期を下回りました。損益面では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による採算性の悪化があり、前年同期を下回りました。

この結果、繊維・アパレル事業の売上高は3億71百万円（前年同期比31.3%減）、営業損失20百万円（前年同期は営業損失1百万円）となりました。



ビジネスフィールド

商業施設事業

心地よい生活文化を提案し続けるダイトウボウの商業施設。「お客様に喜ばれる空間づくり」を基本ビジョンに、豊かな生活空間を提供してまいります。

- ショッピングモール



ヘルスケア事業

高齢化の進展と健康意識の高まりに応じて、当社独自技術の商品を活かして、お客様の健康で快適な生活をサポートします。当社グループの国内生産拠点の高い技術力が強みです。

- 健康関連素材
- 健康食品
- 家庭用医療機器
- 一般寝装品



繊維・アパレル事業

ダイトウボウは「お客様に喜ばれるモノづくり」を基本ビジョンとして、アパレルファッションからユニフォームまで幅広くお客様のニーズに応えてまいります。

- 官・民ユニフォーム
- 生産管理型OEM
- ニット企画



私たちダイトウボウグループは、1896年2月27日に東京モスリン紡織株式会社として創立以来、明治・大正・昭和・平成・令和と5つの元号を重ね、2021年2月27日に創立満125周年を迎えます。100年を超えることちょうど四半世紀の節目でございます。

私たちダイトウボウグループが、無事に125周年目を迎えることが出来ますのも、ひとえに長年ご愛顧を賜りました販売先様、仕入先様、株主様はじめ、様々な形で弊社と接点を頂いた多くのご関係者の皆様、創業以来の先輩諸兄・現役社員、そして皆様方のご家族まで、数多のステークホルダーの方々に温かく支えられてきたからこそで

ございます。ここに、心より感謝の意を表し、深謝申し上げます。

私たちダイトウボウグループは、1896年の創立以来、「進取の精神」により毛織物モスリンを国産化し初の海外輸出を成功させるなど繊維業界の雄としてスタートし、「自利利他の心」をもって世のため人のため、時代の変化に柔軟に対応しながら、広く社会に貢献し続けてきております。

現在は、全国クラスの規模を誇る静岡県東部所在の広域複合型商業施設「サントムーン柿田川」を中心とする「商業施設事業」、健康医療関連機器と高品質の寝装品などで質の高い睡眠をサポートし健康長寿社会に貢献する「ヘル

1896年～

日本初の
モスリン製造を開始

着物など和装品にモスリンが愛用された。



日本で最初の毛織会社として設立。東京に吾嬭工場を操業し和装用品モスリンの国産産体制をいち早く確立、日本を代表する企業となりました。その後も、沼津、名古屋に工場を開設し積極的な事業拡大を図りました。

1980年～

石油ショック後の不況からバブル期へ

石油ショック後の市況悪化で売上高が減少する中、寝装品の製造・販売事業をスタートし業績を下支え。その後バブル期に入り、再度、売上高が大幅に伸長するに至りました。



1896 1900

1896年2月
当社創業
東京モスリン紡織(株)設立

1898年
吾嬭工場操業開始

1918年
沼津工場操業開始

1923年
名古屋工場操業開始

1964年
東京オリンピック日本選手団の
ユニフォーム製造に関わる

1954年
鈴鹿工場操業
開始

1965年
海外提携ブランド
「Rockingham」
スーツを販売

1976年
三井物産と折半出資で
紳士服販売の
ロッキンガム三東(株)
設立

1970年
英国デザイナー、
ハーディ・エイミスと
提携し、既製服に
欧州ファッションを
導入

1981年
三島工場の敷地の一部で
サンテラス駿東をオープン
商業施策事業スタート

1980年
寝装品の製造
・販売を開始

1985年
羊毛布団製造工場の
新潟工場を設立

1960年～

紳士既製服事業・アパレル事業への本格進出により急成長

当時最新の紳士既製服事業へ進出し、米国からの技術導入による業界最高峰の品質を誇るとともに欧米一流ブランドとの提携を進めました。さらに、婦人服アパレル事業へも参入するなどアパレル部門を柱に、高度経済成長期の追い風もあり急成長しました。



の歩み

スケア事業」、創立以来の歴史を誇る伝統の「繊維・アパレル事業」の3事業を柱とする企業グループでございます。

私たちダイトウボウグループは、これからも新しい時代の先を見据えて、経営理念の「進取の精神」「自利利他の心」に基づいて発想力を活かし無限大の可能性に挑戦し、アフターコロナのニューノーマルにおきましても更なる進化を続けていく所存でございます。皆様におかれましては、これからも温かなご支援と、厳しいご指導ご鞭撻のほどを何卒よろしくお願い申し上げます。



125周年誌



1997年 富士山を臨む「サントムーン柿田川」

1997年
複合型商業施設
「サントムーン柿田川」
オープン

2007年
「サントムーン柿田川」
第2期開発
シネマコンプレックス棟
オープン

2000

1996年
羊毛の新防縮加工技術
「EWOOL」を発表

2000年
中国有数の企業集団となる杉杉集団
と日中合弁会社を設立
中国縫製事業に参入



2009年
「サントムーン柿田川」第3期開発
アネックス棟オープン
・杉杉集団と三井不動産(株)他と合弁で、
中国での商業施設開発に参画

2011年
「杉井アウトレット広場・寧波」
を中国にオープン

2014年
ヘルスケア事業本部
を新設

2016年
「ダイトウボウ株式会社」に
商号を変更。
本社を日本橋本町へ移転

2010年
上海大東紡織有限公司設立
アパレルOEMでの中国参入



2020年 新館「サントムーン オアシス」

2020年
「サントムーン柿田川」
第4期開発
新館「サントムーン オアシス」オープン

2020

2019年
4月事業譲受により
和田哲カンパニー新設

2017年
資本業務提携の実施
・事業支援等……ファーストブラザーズ(株)
・商業施設事業……(株)シード
・ヘルスケア事業・伊藤超短波(株)

2000年～

繊維事業の海外進出

中国有数の企業集団である杉杉集団に技術指導をしたことを皮切りに中国に紳士服製造拠点を設立。2010年には中国現地法人を設立し、中国で繊維事業を本格的に推進する体制となりました。

2015年～

事業構造改革を経て、新しい時代の先へ

2015年に紳士服販売事業からの撤退を柱とした繊維事業の大幅な縮小を断行しました。事業構造の改革を経て、創立120周年の節目となる2016年「ダイトウボウ株式会社」に商号を変更し、本社を日本橋本町へ移転しました。監査等委員会設置会社への移行、新グループシンボルの制定などを実施し、新しい時代の先へ歩みだし、現在に至ります。

daitobo

【スペシャルインタビュー】

今回は、弊社創立125周年記念特集（その2）として、『幸せ！ボンビーガール』（NTV）の人気コーナーである上京ガールに出演で注目の川口葵さんにお越しいただき、125周年のことからウィズコロナのニューノーマル時代への取り組みまで幅広く、弊社社長にインタビューをしていただきました。



【創立125周年について】



早速ですが、ダイトウボウ株式会社は来年2月に創立満125周年を迎えるとお聞きました。私には途方もない歴史なのですが、社長としてどういうお気持ちですか？



私はたまたま節目の年に社長を拝命していますが、一般企業の寿命が30年と言われる中、先輩諸兄や長年のお取引先のお陰で125年という歴史を紡いでくれたことにただ感謝するばかりであり、改めて身の引き締まる思いです。

【コロナ禍での業績】



コロナ禍での企業業績は明暗がはっきり出ているように思いますが、御社の業績は如何でしたか？



当社は、これまでのところ、ヘルスケア事業でのマスクやガウンなど医療用品は受注が増えたものの、休業を余儀なくされた商業施設事業やファッション市場の低迷による影響を強く受けています。ただ、映画「鬼滅の刃」の大ヒットなどで、商業施設の客足が回復しているので今後は改善を見込んでいます。

【今年度業績予想の公表】



今年度の業績予想を公表されましたが、コロナ禍の影響が残るなか想定通りに進むのでしょうか？



大切なポイントですね。コロナの影響は今年度中に解消するとは見ていません。むしろ、年末年始を挟んで第三波が来ると想定しています。ただ、その場合でも緊急事態宣言による商業施設への休業要請は可能性が低いのではないかと考えています。いずれにしろ、相当な厳しさが残る環境が続くとみているので、逆境に負けない強い気持ちを社員一同が共有して、全力をあげて諸課題の達成に向けて取り組んでいく考えです。

【コロナ禍での生活】



ところで、川口さんは、女優になる夢を叶えるためにコロナ禍の真っ最中に上京してきて、当初はなかなか所属事務所も見つからず苦労したと思います。その逆境を乗り越えて今がある訳ですが、そこにはコロナ禍であえぐ多くの企業に相通じるものがありそうです。



確かに3月に上京したときは事務所も決まらずアルバイトもできず、関西にいる家族と会いたくてもなかなか会えず、とても寂しい気持ちでした。でも、持ち前の「負けず嫌い」な性格と「成長したい」という強い気持ちを持ち続けたことが幸いしたと思います。東京での新生活が嬉しくて、頑張ろうという前向きな気持ちが勝っていたような気がします。



老舗企業といえども、結局は今生きている一人ひとりの人間が動かしていることに変わりなく、おっしゃっていることの基本は同じだなと改めて思います。当社の経営理念の「進取の精神」は、自ら進んで新しいことを取り込み変化に柔軟に対応する精神です。私も社員と一緒にコロナ禍を



言い訳にせず、新しいビジネスチャンスを掴んで成長の足掛かりにしようと話しています。ウィズコロナのニューノーマル時代だからこそ踏み出せる新たな一歩があると思っています。そういう意味で、私たちが現状に甘んじることなく成長したいと強く願っています。

【成長投資：新館サントムーン オアシス】



私は頂いたお仕事を全力でやり遂げようと思っています。山内社長のお言葉を聞いて少し自信が湧いてきました。御社は、コロナ禍の環境にあっても新しい事業をスタートされていますね。



中期経営方針に則った成長投資である新館「サントムーン オアシス」を今年の3月に開業しました。地元の期待を背負ってスタートし、新型コロナウイルス感染症対策の緊急事態宣言により4月下旬から一時休業を余儀なくされて以降も、営業再開を通じて地域住民の生活に貢献すべく施設の安定的な運営に全力を注ぎました。この新館「サントム

ーン オアシス」を含む静岡県有数の商業施設「サントムーン柿田川」では、まだ一部の業態で厳しい環境が続いており、新型コロナウイルス感染症の第3波も気になりますが、新館オアシスの効果や映画「鬼滅の刃」効果も得て、業況の早期回復により地域のライフラインとしての役割をしっかりと果たしていきたいと考えています。



新館「サントムーン オアシス」



ファッション関係のOEM営業や、対面販売が中心の機能性寝具営業はコロナ禍の影響が少し遅れて出てきており、第2四半期の落ち込みが第1四半期よりも大きくなりました。しかし、秋冬市況から徐々に戻りつつあります。また抗菌・抗ウイルス素材やコロナ禍の影響の少ない官需営業は底堅い動きとなっています。



【現中期経営方針の取り下げと新中期経営計画の策定】



現中期経営方針の取り下げと新中期経営計画の策定についてもリリースされましたが、どういう狙いなのでしょう？



ウィズコロナのニューノーマル時代は、これまでの戦略だけでは対応しきれない部分があります。また新会計基準の導入で来年度から

収益認識基準の変更があります。こうした外部環境の変化を踏まえると、新しい中期経営計画を策定することが望ましいと判断した次第です。ただ、当期の業績予想が現中期経営方針の損益目標を下回る見込みであることは誠に遺憾であり、株主の皆様へ甚だ申し訳ないと思っております。ダイトウボウグループとしましては、新しい中期経営計画をしっかりと遂行し、中長期的な企業価値を向上させることが肝要と考えております。株主の皆様にはご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【新中期経営計画策定に向けた新しい取り組み】



来年度からの新中期経営計画のスタートに向けて、既に着手している新しい取り組みがあるようですが、簡単にご説明いただけますか？

【新しい取り組み① ヘルスケア事業の官需市場参入】



はい、来年度からのスタートダッシュに向けて、いくつかの新しい取り組みを始めております。

その一つが、ヘルスケア事業の官需市場参入です。既に複数の入札参加資格の申請を進めています。当社は自衛隊をはじめ官需市場でのユニフォームビジネスで長年の実績がありますので、今後はヘルスケア事業でも本格的に参入したいと考えています。官需市場は、医療系に加え、コロナ禍でも安定的な需要があるなど今後が期待できる市場であると考えています。

【新しい取り組み② ECビジネスの刷新・強化】



ヘルスケア事業におけるECビジネスを抜本的に見直し、刷新・強化することとし、サイトのリニューアル、専門チームの立ち上げなどを下期から既にスタートさせました。昨年事業買収した和田哲カンパニーには当社よりも実績のあるECビジネスが含まれており、そのノウハウを一段レベルアップして、インスタグラムやTwitterなどのSNS連

携を強化し、B to BとB to Cの両方をターゲットに市場開拓を図る考えです。川口葵さんはSNSをうまく活用されていますね。当社もそうしたSNSも活用していく考えです。また、Zoomを活用してオンライン接客も実施する考えです。これにより、当社にとっての新しい市場開拓に繋がりたいと思います。



私もいろいろなSNSを利用しています。SNSは、いまや販促ツールとしても様々な分野で活用されていますね。



抗菌性・発熱性素材のテンスル繊維を利用した当社ヘルスケア商品「ましゅまるー」をインタビュー中に使用。

【新しい取り組み③ ジェンダーフリー推進部の新設】



11月1日付で女性だけの営業組織であるジェンダーフリー推進部を、繊維・アパレル事業本部内に新設し活動を始めました。当社では初となる部長以下全員が女性だけの組織 Unisex Product Teamにより、働く女性の味方をテーマに、これまでにない柔軟な発想と感性を前面に出すことで新たなビジネスチャンスの獲得を期待しています。



業界紙（織研新聞）の一面で取り上げられたとのことですね。SDGsの一つの「ジェンダー平等の実現」を事業拡大に繋げようとお考えなのですね。私も女性として素晴らしいことだなと思います。



【新会計基準の適用】



ところで、来年度の新会計基準の適用により何が変わるのですか？



詳細はこれからですが、簡単に申し上げますと、一部の事業における収益認識基準が変わり、売上高が圧縮される見込みですが、一方で利益水準に変化を生じないため、利益率が向上することが見込まれます。



【現中期経営方針から引き継がれる課題】



現中期経営方針のその他の課題は引き継がれるのですか？



はい、①財務マネジメント、②人材育成、③コーポレートガバナンスコードに沿った経営の徹底という3つの課題は、着実に進展しており、今後も当社の重要な経営課題であることに変わりはありません。成長投資のため増加した有利子負債につきましても計画通りに圧縮しています。また、本中期経営方針期間の2023年3月までに復配に目途を付ける方針について変わりはなく、新しい中期経営計画でも同様の課題を引き継ぎ、次の中期経営計画期間内の2024年3月までに復配を実現したいと考えています。

【最後に】



ありがとうございました。私は自らのSNSのフォロワーが、わずか数ヶ月で20万人近くまで増え、注目いただき、急な変化に戸惑いも感じながら、夢を諦めずに追いかけることで、人生が変化してきていることを実感しています。これからも頂いたお仕事を全力で頑張っって新しい未来に向かって成長を続けたいと思っています。今日は、歴史ある老舗企業を変貌させ一段と成長させようという山内社長の経営者としての強い意志を伺うことができて、大変有意義でした。



こちらこそ、今日はありがとうございました。実はインタビュー用に用意したテーマや私の話の内容が川口さんには専門的で難しすぎるのではないかと心配していました。しかし、最後まで丁寧に聴いていただいたので安心しました。川口さんの、自然体でいながら芯の強い気持ちと、変化を喜び成長しようというスタンスは大切だと思います。当社グループも、歴史の重みを感じつつ、一日一日を大事に歩んでいきたいと思っています。一緒に成長できたら良いですね。お互い未来に向かって頑張りましょう。

川口 葵

1998年11月26日生まれ 兵庫県出身
2020年春、コロナ禍のなか、夢を追って単身上京。その後、『幸せ！ボンビーガール』（NTV）の人気コーナーである上京ガールへの出演をきっかけに芸能事務所への所属が決まり、本格的に活動をスタート。現在、将来を期待される新人女優・タレントの一人である。

撮影場所：弊社サントムーン柿田川にゆかりの東京丸の内KITTEビル6階のイタリアンレストラン「アルカナ東京」のテラス席をお借りしました。

決算レビュー

連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	当第2四半期末 2020年9月30日現在	前期末 2020年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	2,636,283	3,017,079
固定資産	19,093,929	19,355,991
有形固定資産	18,486,508	18,752,392
無形固定資産	205,013	214,793
投資その他の資産	402,407	388,805
資産合計	21,730,212	22,373,071
(負債の部)		
流動負債	9,197,084	9,601,843
固定負債	8,132,022	8,352,014
負債合計	17,329,107	17,953,857
(純資産の部)		
株主資本	△158,154	△ 104,223
資本金	100,000	100,000
利益剰余金	△ 248,372	△ 194,441
自己株式	△ 9,781	△ 9,781
その他の包括利益累計額	4,536,429	4,504,402
新株予約権	22,829	19,034
純資産合計	4,401,105	4,419,213
負債純資産合計	21,730,212	22,373,071

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当第2四半期 (累計) 2020年4月1日から 2020年9月30日まで	前第2四半期 (累計) 2019年4月1日から 2019年9月30日まで
売上高	2,072,543	2,385,782
売上原価	1,556,741	1,685,039
売上総利益	515,801	700,742
販売費及び一般管理費	460,542	451,577
営業利益	55,258	249,165
営業外収益	4,829	4,621
営業外費用	108,827	101,644
経常利益又は経常損失(△)	△ 48,739	152,141
税金等調整前四半期純利益又は 税金等調整前四半期純損失(△)	△ 48,739	152,141
法人税、住民税及び事業税	8,169	4,709
法人税等調整額	△ 2,977	△ 1,198
四半期純利益又は四半期純損失(△)	△ 53,930	148,630
親会社株主に帰属する四半期純利益又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△ 53,930	148,630

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	当第2四半期 (累計) 2020年4月1日から 2020年9月30日まで	前第2四半期 (累計) 2019年4月1日から 2019年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	202,036	171,413
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 72,787	△ 1,596,184
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 316,918	1,705,816
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 2,005	△ 293
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 189,675	280,751
現金及び現金同等物の期首残高	1,318,905	1,725,283
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,129,230	2,006,034

役員 の 状 況

代 表 取 締 役 社 長
山 内 一 裕

取 締 役 常 務 執 行 役 員
三 枝 章 吾

取 締 役 執 行 役 員
青 木 寛 繁

社 外 取 締 役
澤 田 康 伸

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
飯 田 互

執 行 役 員
森 口 真 治

執 行 役 員
野 村 史 郎

(注) 1. 澤田康伸氏、飯沼春樹氏、鏡高志氏および奥村秀策氏は社外取締役(独立役員)であります。

2. 監査等委員4名をメンバーとする監査等委員会を設置しております。

取 締 役



代表取締役社長
山内一裕



取締役常務執行役員
三枝章吾

[経営管理本部長]



取締役執行役員
青木寛繁

[営業統括兼
ヘルスケア事業本部長]



社外取締役
澤田康伸

監 査 等 委 員 である 取 締 役



加久間 雄二



飯沼春樹



鏡 高志



奥村秀策

執 行 役 員



飯田 互

[商業施設事業本部長
大東紡エステート(株)
取締役社長]



森口真治

[経営管理本部
総合管理部長]



野村史郎

[ヘルスケア事業本部
副本部長 (関西統括)
和田哲カンパニー長]

会社概要 / 株式の状況 (2020年9月30日現在)

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1丁目6番1号 ☎ 03 (6262) 6565
名古屋営業部	愛知県一宮市本町4丁目17番9号 ☎ 0586 (23) 4811
和田哲カンパニー	大阪市中央区本町2丁目5番7号 ☎ 06 (6267) 6655 (和田哲カンパニー)
／大阪営業部	☎ 06 (6262) 8322 (大阪営業部)
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) 上海大東紡織貿易有限公司 (中国)

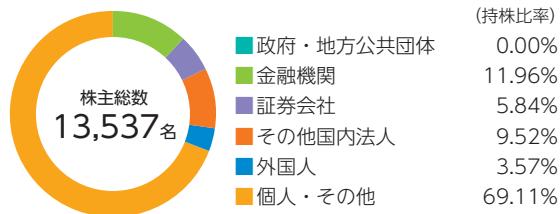
株式の状況

発行可能株式総数	96,000,000株
発行済株式の総数	30,000,000株
株主総数	13,537名

大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,021	3.41
ファーストブラザーズ株式会社	682	2.27
株式会社日本カストディ銀行 (信託口5)	645	2.15
株式会社シード	501	1.67
株式会社デベロツパー三信	500	1.67
ビーエヌワイエム エスエーエヌパイ ビーエヌワイエム ジーシーエム クライアント アカウント イー ビーエスエムピージェイ	390	1.30
日本証券金融株式会社	374	1.24
株式会社日本カストディ銀行 (信託口6)	347	1.16
大和証券株式会社	314	1.05
新陽株式会社	280	0.93

所有者別株式分布



(注) 持株比率は自己株式 (68,749株) を控除して計算しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	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。
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 (特別口座管理機関)	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社		
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部		
(電話照会先)	☎ 0120-782-031 (フリーダイヤル)		

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	①2,000円相当のクオカード ②当社ECサイト取扱商品の優待割引券1回分	①4,000円相当のクオカード 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	①3,000円相当のクオカード ②当社ECサイト取扱商品の優待割引券2回分	①5,000円相当のクオカード ②当社ECサイト取扱商品の優待割引券2回分

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/>





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