



Interim Report

第 **203** 期

2022年4月1日～2022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 **山内 一裕**

## ご挨拶

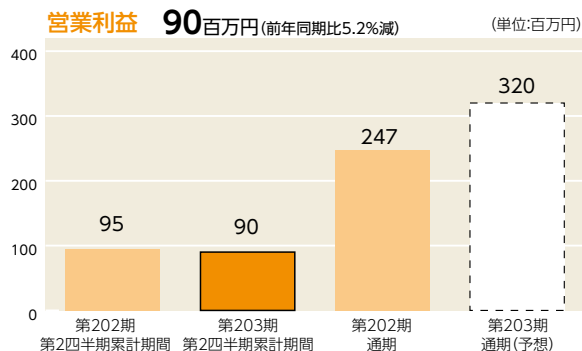
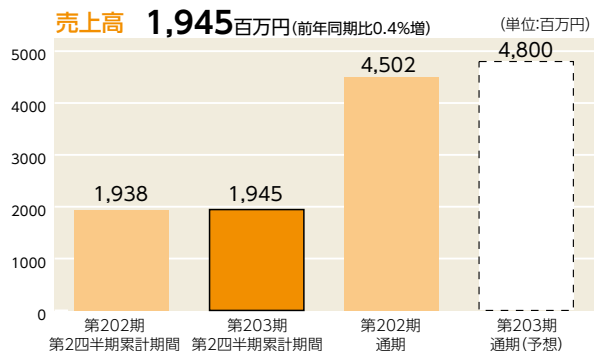
株主の皆様には平素より格別のご高配とご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループの第203期中間株主通信(2022年4月1日～2022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。

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、円安の進展に伴う輸出型企業の業績拡大や新型コロナウイルス感染症の行動制限緩和の効果などから全体として景気は緩やかな持ち直しを続けました。一方で、新型コロナウイルス感染症第7波による感染者急増の影響や円安・資源高の進展に伴う国内消費者物価の上昇が消費を下押しするリスクや、輸入型企業の利益を圧迫するリスクなどもあり、十分注意を要する状況が続きました。

このような事業環境の中で、当社グループは、「中期経営計画ブレイクスルー2024 ～PROGRESS IN THE NEW NORMAL～」に基づく経営諸課題に引き続き取り組みました。

## 連結業績ハイライト



## 業績について

当第2四半期連結累計期間の業績は、売上高は19億45百万円(前年同期比0.4%増)の増収となりましたものの、営業利益は90百万円(前年同期比5.2%減)、支払利息などを加味した経常損失は0百万円(前年同期は経常利益6百万円)になりました。これに、法人税等

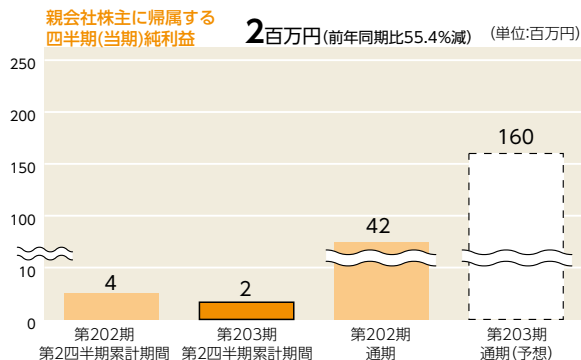
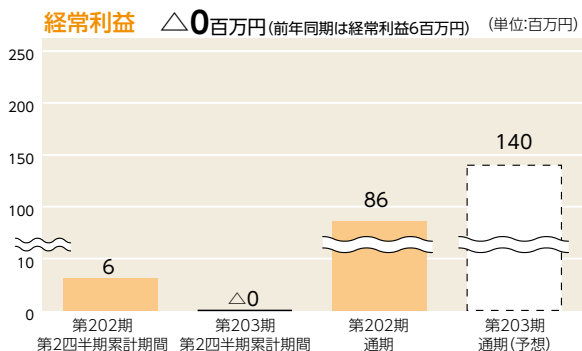


の負担を考慮した結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は2百万円(前年同期比55.4%減)と黒字は確保しましたものの前年同期比減益となりました。

コロナ禍の影響から脱し切れていないヘルスケア事業と織

維・アパレル事業が前年同期比で減収減益となった一方、商業施設事業が前年同期比増収増益となり、最終黒字となりました。しかし、誠に遺憾ながら業績予想を下回ったため、「2023年3月期第2四半期累計期間連結業績予想と実績との差異に関するお知らせ」を開示することとなりました。

当社グループといたしましては、市況回復に伴う業績改善を実現すべく、引き続き現中期経営計画に従って経営諸課題に取り組み、当社グループの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尽くす所存でございます。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。



## セグメント情報

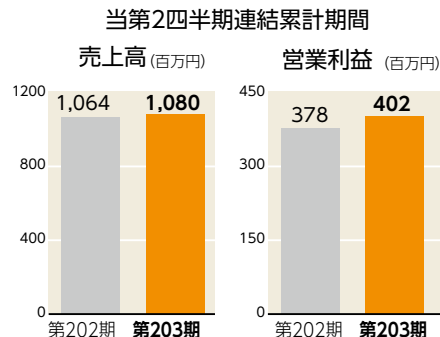
セグメントの当第2四半期連結累計期間の業績は次のとおりであります。

### 商業施設事業



商業施設事業につきましては、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、最盛期の夏場に新型コロナウイルス感染症の第7波の影響がありましたものの、政府の行動緩和を背景とした持ち直しの動きもあり、開業25周年を契機としたゴールデンウィーク商戦や夏休みイベ

ントに注力したことや、7月にオープンした全国初の幼魚水族館の効果などにより、売上高は前年同期を上回りました。この結果、商業施設事業の売上高は10億80百万円(前年同期比1.5%増)となり、利益率も改善した結果、営業利益は4億2百万円(前年同期比6.4%増)と前年同期比で増収増益となりました。

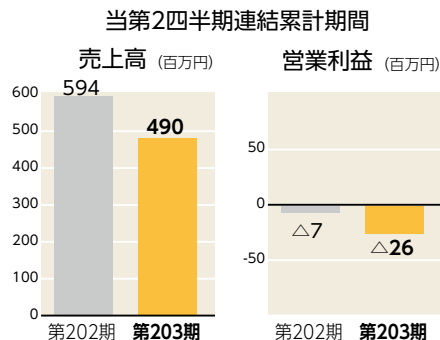


### ヘルスケア事業



健康ビジネス部門につきましては、当社独自技術のバイオ麻商品や旧和田哲グループが取り扱う東洋紡の技術を生かした健康寝具が売上を伸ばしたものの、一部市況回復の遅れの影響を受け、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、対面営業の業態の回復遅れや羊毛関連の受注減少が響き、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4億90百万円(前年同期比17.6%減)、営業損失は26百万円(前年同期は営業損失7百万円)となりました。

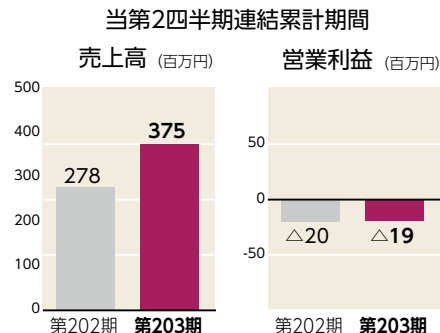


### 繊維・アパレル事業



衣料部門につきましては、国内アパレルOEM事業が苦戦しましたがものの、中国現地法人が引き続き好調を維持したため、売上高は前年同期を上回りました。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は国防の重要性が高まる中で防衛産業の一端を担っているとの自負を

持ち鋭意活動しました。しかしながら、第3四半期以降にずれ込んだ入札案件があり、売上高は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3億75百万円(前年同期比34.6%増)と増収し、営業損失19百万円(前年同期は営業損失20百万円)となりました。



連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	当第2四半期末 2022年9月30日現在	前期末 2022年3月31日現在
(資産の部)		
<b>流動資産</b>	<b>2,389,476</b>	<b>2,724,309</b>
<b>固定資産</b>	<b>18,120,373</b>	<b>18,389,188</b>
有形固定資産	17,494,668	17,764,653
無形固定資産	170,994	175,025
投資その他の資産	454,710	449,509
<b>資産合計</b>	<b>20,509,850</b>	<b>21,113,498</b>
(負債の部)		
<b>流動負債</b>	<b>1,465,645</b>	<b>1,760,536</b>
<b>固定負債</b>	<b>14,387,711</b>	<b>14,706,019</b>
<b>負債合計</b>	<b>15,853,357</b>	<b>16,466,556</b>
(純資産の部)		
<b>株主資本</b>	<b>52,603</b>	<b>50,466</b>
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	14,342	14,342
利益剰余金	△ 51,954	△ 54,093
自己株式	△ 9,784	△ 9,781
<b>その他包括利益累計額</b>	<b>4,584,372</b>	<b>4,579,363</b>
<b>新株予約権</b>	<b>19,517</b>	<b>17,112</b>
<b>純資産合計</b>	<b>4,656,493</b>	<b>4,646,942</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>20,509,850</b>	<b>21,113,498</b>

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	当第2四半期(累計) 2022年4月1日から 2022年9月30日まで	前第2四半期(累計) 2021年4月1日から 2021年9月30日まで
<b>売上高</b>	<b>1,945,814</b>	<b>1,938,619</b>
<b>売上原価</b>	<b>1,378,701</b>	<b>1,380,015</b>
<b>売上総利益</b>	<b>567,113</b>	<b>558,604</b>
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>476,978</b>	<b>463,539</b>
<b>営業利益</b>	<b>90,134</b>	<b>95,064</b>
<b>営業外収益</b>	<b>4,552</b>	<b>4,211</b>
<b>営業外費用</b>	<b>94,749</b>	<b>92,660</b>
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	<b>△ 63</b>	<b>6,614</b>
法人税、住民税及び事業税	3,789	462
法人税等調整額	△ 5,991	1,356
<b>四半期純利益</b>	<b>2,139</b>	<b>4,796</b>
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	<b>2,139</b>	<b>4,796</b>

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) 2022年4月1日から 2022年9月30日まで	前第2四半期(累計) 2021年4月1日から 2021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>138,777</b>	<b>72,625</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 14,477</b>	<b>△ 97,971</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△ 317,480</b>	<b>△ 317,918</b>
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>1,176</b>	<b>856</b>
<b>現金及び現金同等物の増減(△は減少)</b>	<b>△ 192,004</b>	<b>△ 342,407</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>1,242,958</b>	<b>1,485,228</b>
<b>現金及び現金同等物の四半期末残高</b>	<b>1,050,954</b>	<b>1,142,821</b>

代表取締役社長

山内 一裕



プロゴルファー

星野 杏奈

daitobo

ダイトウボウ株式会社  
Daitobo Co., Ltd.



ヘルスケア事業本部では、当社取扱ヘルスケア商品の販売強化策の一環として、商品のプロモーションとモニターとしての役割を期待して、2019年12月、女子プロバレーボールチーム（ヴィクトリーナ姫路）のエリアスポンサーに就任しました。当社としては、同様の観点から、今般新たに2023年1月から女子プロゴルフ界の2022年度ルーキーである星野杏奈プロのスポンサーに就任することといたしました。そこで、今回はご本人を本社にお招きしてスペシャルトークを行いましたのでご紹介いたします。



**山内**：早速ですが、プロフィールを拝見すると、星野プロの誕生日が2月27日ですね。実は、当社の創立記念日と同じなので、とてもご縁を感じていました。

**星野**：えっ！そうなのですか、驚きました。

**山内**：当社は1896年（明治29年）創立ですので、星野プロとは103歳違いです。この103年間は、明治以降の2度の大战を乗り越えて、繊維の活況から不況まで様々なことが起きた激動の時代でした。当社は、東京日本橋に三井財閥と杉村甚兵衛翁が立ち上げた日本で最初の国産毛織物メーカーです。現在は、商業施設、ヘルスケア、繊維・アパレルの各事業を推進し、社会のより良い未来作りにも貢献し続けています。

星野プロは昨年プロテストに合格したルーキーということですが、プロになろうと思ったきっかけは何ですか？

**星野**：幼少期にゴルフ好きの父がゴルフを手ほどきしてくれたのが最初です。小学生でプロのコーチに師事して、アマチュア時代には地元の大会で優勝したりして、本格的にプロを目指し始めました。でも、女子プロゴルファーの合格率は約3%の狭き門と言われており、いったん大学卒業後はOLとして勤めました。しかし、現在の所属先の会長から本気でプロテストを受験してみないかと言われ、諦めかけたプロの道に再挑戦したところ、94期生として合格したのです。

**山内**：たくさんの受験生に打ち勝ってプロになるというチャレンジングな精神がすごいですね。当社の如き歴史ある企業の社員はどうしても伝統的な固定観念から離れることが苦手な部分があり、星野プロの困難に立ち向かうチャレンジングな姿勢から学べるものが多々ありそうです。

**星野**：ところで、コロナ禍でゴルフ界も苦勞していますが、御社はコロナ禍をどう乗り越えようとしていらっしゃいますか？

**山内**：経済界では円安・資源高が続く中、恩恵を受ける業

態とネガティブなインパクトを受ける業態の二極化が進んでいると思います。当社はネガティブな影響を受けやすい事業も有していると言わざるを得ませんが、一方で、海外動向の影響を受けにくい事業としては、地域に根差した静岡県下有数の商業施設である「サントムーン柿田川」は好調で、また、睡眠不足に悩む現代人や高齢者の健康を守るヘルスケア事業に底堅いニーズがあります。今後はこうした強い市場を持つ事業をさらに強化していきたいと考えています。

**星野**：そうですね。私も、御社のヘルスケア商品を拝見しましたが、アスリートにも効果があるとのことをお聞きして、とても興味を持っており早く使ってみたいと思っています。

**山内**：ゴルフの話ですが、テレビなどで拝見していると、プロのスイングはボールよりも前の部分の地面の芝…いわゆるターフ(芝生)を取っていますね。私のような素人にはこれが出来ないのです。

**星野**：私の場合は、ボールを前に押し出すような気持で打ちます。たぶん、アマチュアの方は、目の前のボールに対する気持ちが強すぎて、ただボールに当てに行くのだと思います。大切なことは、目の前のボールではなく、ショットの全体をイメージして、ボールの先に意識を持っていくということでしょうか。「ボールの先のターフを取れ!」です。

**山内**：なるほど。コロナに負けず強い気持ちで数歩先の次の展開に目を向けて前進することが必要だということに繋がります。「ボールの先のターフを取れ!」の精神ですね。良いお話を聞けました。あと、コースマネジメントの重要性もよく言われますが、ワンポイントがあれば聞かせてください。

**星野**：コースマネジメントについて、いろいろポイントはありますが、例えば、ホールごとに3~5打で上がるとして、ゴールであるグリーンから逆算して、次のボールの落とすところを考えるとということは基本になります。

**山内**：ゴールから逆算するのですね。会社で行う仕事も同じです。期限から逆算して、いつまでに何をするか工程管理をしっかりとできる人は信頼できます。最後になりますが、星野プロの目標を聞かせてください。

**星野**：プロゴルファーとしての目標は、レギュラーツアーで勝つことです。そして、たくさんの方に応援してもらえるそんなプロゴルファーになりたいです。

**山内**：星野プロとお話をして、最後に気持ちのこもった目標も聞けて、たくさんパワーをもらった気がします。たくさんの方のファンの方もそのパワーをもらえると良いと思いました。ぜひ近い将来のツアー優勝を期待して応援します。一方、当社は中期経営計画の達成や中長期的に成長を続け社会に貢献する企業として役職員一同一段と頑張ります。お互い目標に向かって頑張りましょう。今日はありがとうございました。

**星野**：こちらこそ、社長の明るいお人柄とパワーに刺激をもらいました。ありがとうございました。



### 星野 杏奈 (ほしの あんな)

埼玉県出身 1999年2月27日生まれ  
身長153cm 23歳



2015年 埼玉県ジュニアゴルフ選手権優勝。  
2018年 東京都女子アマ選手権優勝。  
2021年 3月 日大ゴルフ部卒。  
2021年11月 JLPGAプロテスト合格。  
2021年 ファイナルQTランク47位。  
座右の銘は、「継続こそ力なり」

## 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) 上海大東紡織貿易有限公司 (中国)

## 役員 の 状況 (2022年9月30日現在)

取締役 (監査等委員である 取締役を除く)	代表取締役社長 取締役常務執行役員 取締役執行役員 社外取締役 社外取締役 社外取締役	山内 一裕 三枝 章吾 野村 史郎 奥村 秀策 山形 俊樹 師田 範子
監査等委員 である取締役	取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員 社外取締役 監査等委員	加久間 雄二 飯沼 春樹 鏡 高志 平井 省吾
執行役員	上席執行役員 上席執行役員 執行役員	飯田 亙 山本 潤 青木 寛繁

### 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 (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)
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なう。

### 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	30,177,000株
株主総数	14,471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)	2,160	7.17
ファーストブラザーズ株式会社	682	2.26
ジェイピー ジェイピーエムエス エルクス ジェイピー モルガン セキュリティーズ ピーエルシー エク コル	540	1.79
株式会社シード	501	1.66
株式会社デベロツパー三信	500	1.66
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	315	1.04
ファーストブラザーズ株式会社	283	0.93
新陽株式会社	280	0.92
倉持 真孜	250	0.83
清水建設株式会社	218	0.72

(注) 持株比率は自己株式(68,775株)を控除して計算しております。

### 株主優待のご案内

- 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。
- 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 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	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 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	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

