



2025 年 12 月 23 日

各 位

上 場 会 社 名 株 式 会 社 ダ ブ ル エ ー
代 表 者 名 代 表 取 締 役 肖 俊 偉
(コード番号：7683 東証プライム)
問 合 せ 先 執 行 役 員 丹 下 祐 二
(TEL.03-5423-3601)

2026 年 1 月期第 3 四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 12 月 15 日に発表しました 2026 年 1 月期 第 3 四半期決算について、当社で想定していました質問と株主、投資家などの方々との質疑応答の主なものをまとめております。なお、本開示は、市場参加者の皆様のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものであります。決算内容の詳細につきましては、末尾<ご参考>に記載しております決算短信および決算説明資料をご覧ください。

Q1. 2026 年 1 月期第 3 四半期は増収となった一方で大幅な減益となり、あわせて通期業績予想も下方修正されていますが、その主な要因について教えてください。

A. 主な要因として、売上面では、新規出店および事業譲受の影響により売上高は前年実績を上回ったものの、記録的な猛暑をはじめとする気候要因の影響などにより通期業績予想の達成には至りませんでした。利益面では、売上計画未達の影響に加え、「31 Sons de mode」の事業譲受に伴う費用ならびに同ブランドにおける不採算店舗の閉店関連費用、円安進行による仕入コストの上昇、物価高および人件費の増加などが影響しました。

上記の要因に加え、中長期的な成長を見据えた先行投資として、店舗改装費用や子会社の本社移転費用などを計上しており、利益面では想定を下回る結果となりました。

なお、これらの先行投資は中長期的な成長を見据えたものであり、来期以降の収益改善につなげていく考えです。

Q2. 通期業績予想を修正されていますが、今期の配当予想および株主還元策についての方針を教えてください。

A. 当社は、中長期的な企業価値の最大化を目指し、経営基盤の安定に向けた財務体質の強化および事業拡大に必要な投資資金の確保を重視し、内部留保の充実を図ってまいります。そのうえで、安定的な配当および株主優待を継続的に実施することにより、株主還元の充実に努めることを基本方針としております。今回、通期業績予想の下方修正はありますが、前述の基本方針に基づき、今期の配当予想ならびに株主優待は据え置くことといたしました。今後も、業績動向に左右されない安定的かつ継続的な株主還元を通じて、株主の皆様への還元の一層の充実を図ってまいります。

Q3. 通期業績予想を修正した後でも、第3四半期終了時点での営業利益の進捗率が58.7%となっていますが、今後の見通しについて教えてください。

A. 第4四半期初月である11月の単月売上高は、秋冬商品が本格稼働し、前年同月比120%と順調に推移しています。第4四半期は当社にとって繁忙期にあたることに加え、年末年始のセールなども予定していることから、引き続き売上動向および収益性の向上に注視しつつ、通期業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

Q4. メンズスニーカーの販売を開始された背景および、今後の収益貢献の見込みについて教えてください。

A. 近年、スニーカーを中心とするカジュアル志向の高まりと、履き心地・機能性を重視する傾向が顕著であり、メンズ市場においても同様の傾向が見られています。このような市場環境を踏まえ、当社がこれまで培ってきた企画・デザイン力や生産ノウハウを活かせると判断し、メンズスニーカーの販売を開始いたしました。現在は市場検証フェーズと位置付けており、今後は市場の反応や顧客インサイトの抽出結果などを踏まえ、将来の収益貢献につなげられるよう組んでまいります。
また、当該商品は株主優待の対象商品としてお選びいただくことも可能であり、株主の皆様実際に商品を体験いただく機会を提供することで、ブランドイメージの向上ならびに新規カテゴリーへの認知拡大を図ってまいります。

Q5. 2025年4月に事業を譲り受けた「31 Sons de mode」については、秋冬シーズンから業績改善を図る方針とされていましたが、現在の進捗状況について教えてください。

A. 「31 Sons de mode」については、今期の秋冬商品より、当社が企画・生産を行った商品の販売を開始しております。当社がこれまで MISCH MASCH ブランドで培ってきた商品企画や生産に関するノウハウを活用することで、コートなどの重衣料を中心に、販売は比較的堅調に推移しております。一方で、店舗の立地条件や商圈特性等の影響により、販売実績には店舗間で差異がみられることから、現時点ではブランド全体としての利益貢献には至っておりません。このため、今期末までに不採算店舗の閉店を実施し、経営資源を重点領域へ再配分することで収益構造の改善を進めてまいります。これらの施策により、来期以降の収益貢献を目指してまいります。

Q6. インフレや円安など、小売業界にとって厳しい事業環境が続いていると認識しています。このような環境下において、御社が競合他社に対して有している差別化ポイントについて教えてください。

A. 当社は、商品企画から生産、販売までを一気通貫で行うSPA（製造小売）型のビジネスモデルを採用しており、これが競合他社に対する大きな差別化ポイントであると考えています。この仕組みにより、商品内容や素材選定、価格設定について、市場環境や需要動向に応じて柔軟に対応することが可能です。また、パートナー工場との関係性も強固であることから、シーズン中においても売れ筋商品の追加生産が可能となっており、在庫を過度に抱えることなく、最適なタイミングでの販売を実現しています。このような体制を整備することで、インフレや円安といった厳しい外部環境下においても、安定的な事業運営を維持できると考えております。

<ご参考>

- ・ 2026 年 1 月期第 3 四半期決算短信〔日本基準〕（連結） 2025 年 12 月 15 日公表
- ・ 2026 年 1 月期第 3 四半期決算補足説明資料 2025 年 12 月 15 日公表
- ・ 連結業績予想の修正に関するお知らせ 2025 年 12 月 15 日公表

以上

免責事項

- ・ 本資料は、当社の企業説明、決算説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- ・ 本資料は、2025 年 12 月 15 日公表の 2026 年 1 月期第 3 四半期決算の内容に関して頂戴したお問合せ、感想などの内容に基づき、一部表現を修正して公表するものであります。
- ・ 本資料に記載される情報は、いわゆる見通し情報を含んでおり、当該情報は本資料公表時点における当社の見解であり、将来に関する記述につきましては、今後様々な要因により変動する可能性があることをご承知おきください。