



2025 年 6 月 20 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 1 四半期決算に関する質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 6 月 13 日に発表しました 2026 年 1 月期 第 1 四半期決算について、当社で想定しておりました質問と株主、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、決算補足説明資料および業務提携のお知らせをご覧ください。

**Q1：現在、株主優待は ORiental TRaffic ONLINE STORE および卑弥呼公式サイト/オンラインショップでの利用に限定されております。今後、実店舗での利用が可能となるよう、株主優待の利用可能な範囲を拡大する予定はありますでしょうか。**

A. 当社では、株主優待をご利用の際、オンラインでのご注文時に、フィット感に不安を感じられる株主様に対し、実店舗での試着を通じてその不安を解消していただく機会を提供しております。また、店舗での接客やサービスをご体験いただくことで、当社の商品や企業への理解を深めていただき、最終的には当社のファンとなっていただくことを重要な目的としております。  
実店舗での株主優待のご利用に関しましては、デベロッパーへの売上報告区分のシステム改修や、会計処理に伴うデータ収集方法の変更によりコストが増加すること、また店舗オペレーションが複雑化することなどの理由から、現時点ではオンラインでのご利用に限定させていただいております。

**Q2：2026 年 1 月期第 1 四半期についてはどのように評価されていますか。また、第 1 四半期時点においての通期予想に対しての進捗率についてはどのようにお考えでしょうか。**

A. 店舗販売、オンライン販売、BtoB 事業など全ての販売形態で好調に推移しましたが、旗艦店を含む複数店舗の改装に伴う一時休業の影響もあり、売上高は前年同期比で微増にとどまりました。  
一方で、営業利益は、改装期間中の家賃や人件費等の固定費負担や事業譲受にかかる諸費用の増加により減少しました。第 1 四半期に新規店舗の開店と改装を集中的に実施した結果、営業利益の通期予想に対する進捗率は前年同期比を下回っております。しかしながら、これらの施策は、長期的な売上成長を見据えた戦略的投資であり、売上高・営業利益とも概ね計画通りと考えております。

**Q3：第1四半期期間中に、ダブルイー単体で7店舗の新規出店、6店舗改装と、出店に力をいれているように見受けられます。内装費や人件費の高騰による出店が難しくなっていると思われる中、積極的に出店を進められている理由を教えてください。**

A. 新規出店に関しては、資本効率を重視し、収益性の高い店舗に経営資源を重点的に投入するという方針のもと、立地条件や投資回収の可能性などを総合的に勘案したうえで慎重に進めております。第1四半期においては、偶発的に好条件の物件が重なったことから、結果として複数店舗の出店を実施いたしました。また、改装につきましては、ブランド価値を維持するため定期的を実施している取り組みでございますが、コロナ禍においては予定通りに進めることが困難な状況が続いておりました。しかし、昨年以降、来客数が回復傾向にあることから、今期前半に旗艦店の改装を集中的に行い、ブランドイメージや顧客満足度を強化することで、売上高の拡大を図ってまいりたいと考えております。

**Q4：第1四半期は旗艦店を含む複数店舗の改装に伴う一時休業により店舗販売での売上が減少しているとのことですが、第2四半期以降でも大型店舗での改装は予定されているのでしょうか？**

A. 店舗の改装は現時点で一段落しており、今年度内における大規模な改装の予定はございません。今後は、新規開店店舗および改装を終えた店舗に加え、事業譲受した「31 Sons de mode」の店舗も稼働が本格化し、販売力の強化に注力することで、店舗全体での売上拡大を図ってまいります。

**Q5：為替変動による業績への影響がどの程度あったのかをご教示ください。また、今後の為替動向によって、事業にどのような影響が想定されるのかについてもお聞かせください。**

A. 第1四半期に販売した商品は主に1月～3月に仕入れたものであり、仕入時の平均為替レートは通期予想前提の150円より円安で推移したため、為替変動が収益を押し下げる要因となりました。一方、現在は145円前後の水準で円高が進行しており、仕入原価の低下が予想されることから、収益の改善が期待されます。

**Q6：オンライン販売比率が順調に増加しているように見受けられます。今後のオンライン販売に関する戦略を教えてください。**

A. and STやZOZOTOWN、楽天市場で実施したインフルエンサーとのコラボレーションが大変好評を博しました。今後もネット限定商品やコラボ企画を積極的に展開するとともに、インフルエンサーとのコラボレーション企画をアパレル商品にも拡大することで、オンライン販売の強化を総合的に進めてまいります。

**Q7：株式会社リーガルコーポレーションと業務提携を発表されていますが、提携の背景および期待されているシナジーを教えてください。**

A. 当社子会社ブランド「卑弥呼」および「NICAL」は、デザイン性と履き心地を兼ね備えた商品を展開しております。今回の業務提携により、株式会社リーガルコーポレーションが展開する全国約100店舗にて、2025年秋冬シーズンより「卑弥呼」および「NICAL」ブランドの商品を本格的に販売開始いたします。同社の広範な店舗網と高いブランド力を活用することで、「卑弥呼」および「NICAL」両ブランドの認知拡大と新規顧客層の獲得を図るとともに、販路拡大による事業成長と収益機会の最大化を期待しております。

<ご参考>

- ・2026年1月期第1四半期決算短信〔日本基準〕（連結） 2025年6月13日公表
- ・2026年1月期第1四半期決算補足説明資料 2025年6月13日公表
- ・株式会社リーガルコーポレーションとの業務提携に関するお知らせ 2025年5月12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6月13日公表の2026年1月期第1四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。