

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 経営理念

お客様第一、品質本位を基本に、原料から製品まで高い品質を追求し、企業価値を増大させる。

ROE  
10%

ROE  
8%

連結営業利益  
15億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 事業ポートフォリオの刷新

利益率・成長率の高い事業に注力。ブルックス ブラザーズ成長、ニューヨーカー利益率改善、ポンテルト強化、ダイナシティ継続。

## 2. 衣料事業の強化

ブルックス ブラザーズはEC強化、ニューヨーカーは発注精度向上、ポンテルトの営業・マーケティング強化。

## 3. グローバル・DX推進

海外拡販能力強化、DX/CRMで顧客付加価値最大化、SPA企業としての強みを活用。

## 4. M&amp;A戦略の強化

M&A機能強化により非連続的成長実現。アウトドアアパレル参入によるグループシナジー検討。

## ③ 対処すべき課題

## ① 営業損失からの脱却

- ・ 2027年3月期に連結営業利益黒字化実現を目指す
- ・ コロナ禍からの業績回復継続
- ・ 3ヵ年の中期経営計画「革新と進化」で改革推進

## ② 事業構造の最適化

- ・ 成長事業と縮小事業の明確化
- ・ 中国製造部門の利益率改善
- ・ ニューヨーカーのサプライチェーン改革

## ③ 経営リソースの補完

- ・ 社外から不足経営リソースを補完
- ・ 外部エキスパートとの協業推進
- ・ ノウハウ・人材の外部獲得

## 面接で使えるポイント

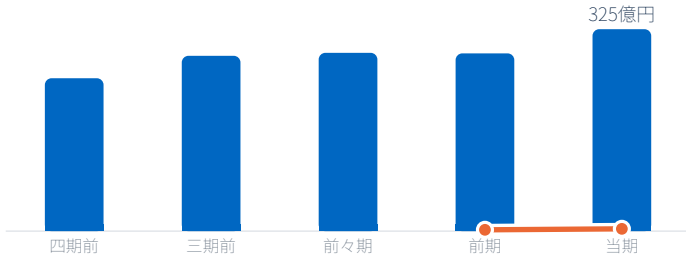
- ・ 1879年創業、2029年創業150年を見据え、革新と進化で社会の公器として価値創出を目指している
- ・ ブルックス ブラザーズなど主力ブランドのEC強化と国内企画拡充で、国内外への提供体制を強化中
- ・ M&Aと既存事業成長で2027年度連結営業利益15億円、ROE8%達成を目指す戦略的転換期

# 株式会社ダイドーリミテッド

繊維製品 | スタンダード（内国株式） | 決算期 3月31日 …

証券コード 3205

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高  
325億円

営業利益率  
1.1%

財務健康度  
11点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
615万円

繊維製品内 23位/49社

平均年齢  
52.4歳

繊維製品内 3位/49社

平均勤続  
24.4年

繊維製品内 1位/49社

女性管理職  
6.7%

繊維製品内 26位/37社

男性育休  
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ダイドーリミテッド【3205】：決算情報

株式会社ダイドーリミテッド 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

