

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

ミッション

ひとりひとりが自分らしく美しくいられるように、世の中が自信と思いやりにあふれる
ようにからだところどころにいちばん近いところで寄り添い続ける

売上収益
2,700億円

営業利益率
10%

ROE
10%

海外売上比率
40%

2 中長期の経営戦略

1. 国内収益性向上と領域拡大

着実な成長と健康領域での新規事業創出、CX戦略推進を通じた市場シェア回復。美・快適・健康分野での事業領域拡大

3. グループ経営力強化

グループガバナンス強化、多様性ある人材育成。国内外の技術・生産・R&D拠点整備と生産効率追求。品質基準の再定義と工場スマートファクトリー化

2. 海外事業拡大と高収益化

既存進出エリア拡大と欧州・インド市場での成長。デジタルマーケティング強化による新規顧客獲得とCRM強化によるロイヤル化

4. 資本効率高い経営転換

ROEの創出と資本構成の最適化。ROICマネジメント導入による収益力・資本効率の改善。アセットライト化推進

3 対処すべき課題

① 国内市場での競争力低下

- ・ 2023年3月期実績が計画未達。顧客ニーズの多様化への対応が急務
- ・ インナー事業でハイプレミアム・アフォーダブル市場を強化必要
- ・ スポーツ・健康事業による市場機会最大化が重要

② 海外事業の経営基盤整備

- ・ 不透明な事業環境下での経営基盤整備が優先課題
- ・ 中国・アジア圏での新規顧客接点拡大が必要
- ・ ドイツ・フランス・インドなど新興エリア開拓を推進

③ 資本効率改善と構造改革

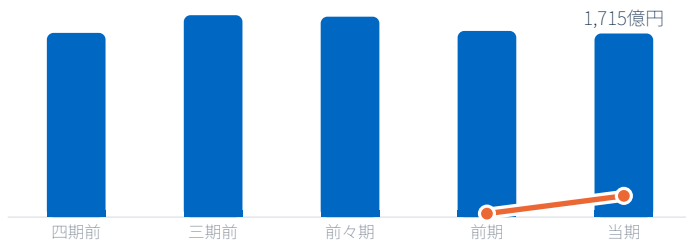
- ・ 棚卸資産（在庫）の圧縮。目標は回転率2.1回転
- ・ 政策保有株式約380億円を売却。純資産の12%未満に縮減
- ・ 企業価値向上に寄与しない不動産の売却を検討

面接で使えるポイント

- ・ 70年超の歴史で『創業の精神』を継承しながら、2022年に現代社会での使命を『ミッション』として再定義。
- ・ VISION2030で2031年3月期に売上2,700億円・営業利益率10%・ROE10%を目指し…
- ・ 中期経営計画で2026年3月期に営業利益228億円・ROE8%を目指し…

証券コード 3591

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
1,715億円営業利益率
11.6%財務健康度
44点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 51.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
620万円

繊維製品内 22位/49社

平均年齢
45.7歳

繊維製品内 14位/49社

平均勤続
18.0年

繊維製品内 21位/49社

女性管理職
32.0%

繊維製品内 4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＋一言

