

株式会社ダイドーリミテッド

平成27年6月26日



DAIDOH
FOR HIGHER QUALITY IN LIFE

第92回 定時株主総会

株式会社ダイドーリミテッド

平成27年6月26日



DAIDOH
FOR HIGHER QUALITY IN LIFE

第92回 定時株主総会

当連結会計年度の事業環境

日本経済

●国内経済 回復の兆し

（一部では企業業績向上や、雇用情勢の改善の動きなど）

➡ 依然として先行き不透明な状況

（消費税率引き上げや、不安定な世界経済などの影響から）

衣料品業界

●厳しい状況下

景気回復の期待感はあるものの、全体の消費マインドの改善は見られず、円安により輸入コストが上昇

当連結会計年度の主な取り組み

「お客様第一」「品質本位」の基本理念の基、
経営の効率化を推進

衣 料 事 業

- 中国工場の事業構造改善を実施し、製造体制の再構築を推進
- 販売部門では、利益率・資金効率の低いOEM（取引先ブランド製造卸）事業を縮小し、効率化を推進

当連結会計年度の主な取り組み

「お客様第一」「品質本位」の基本理念の基、
経営の効率化を推進

不動産賃貸事業

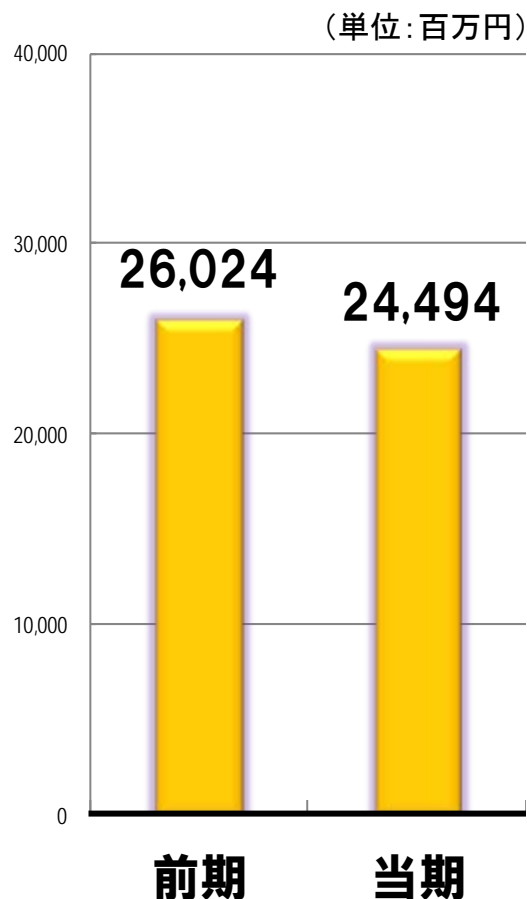
小田原 商業施設
「ダイナシティ」

リニューアル後も各種イベント等を開催し、地域に密着したSCとして収益力向上にむけた運営を行ってまいりました。

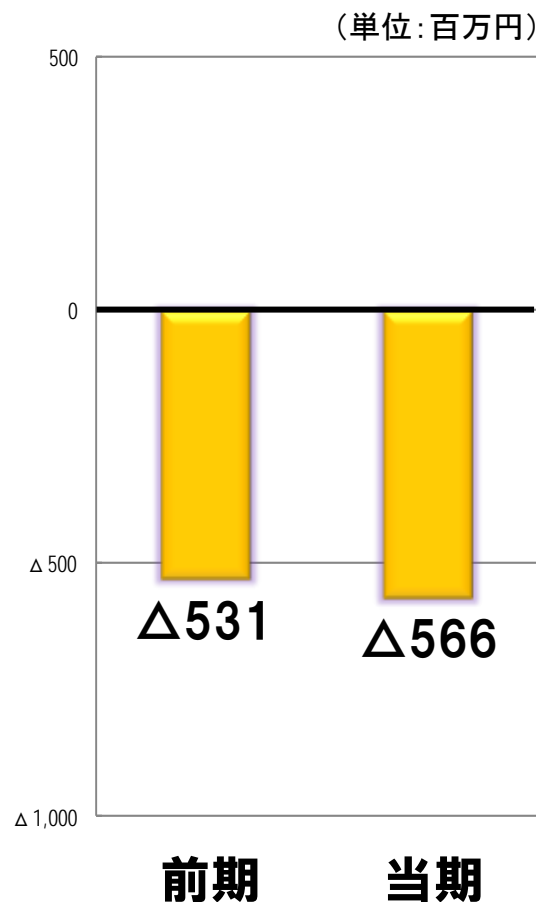
連結業績

招集ご通知
→ P3

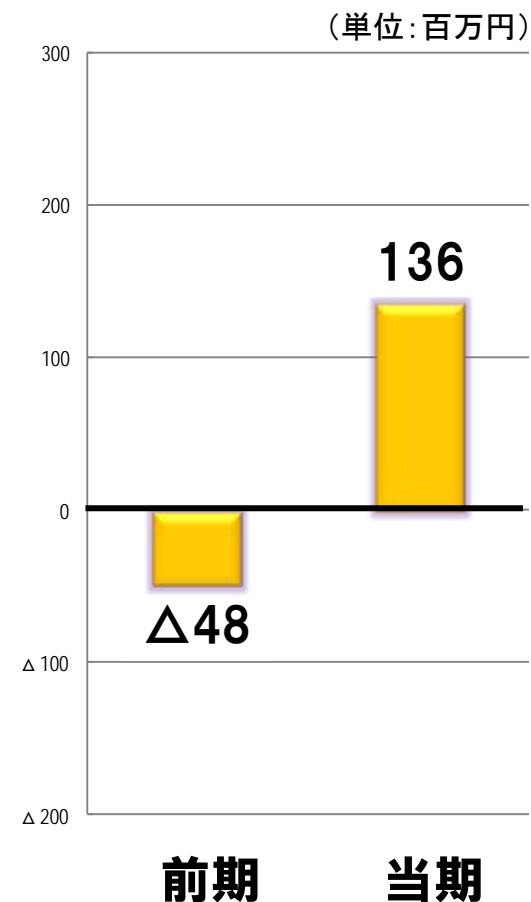
売上高



営業利益



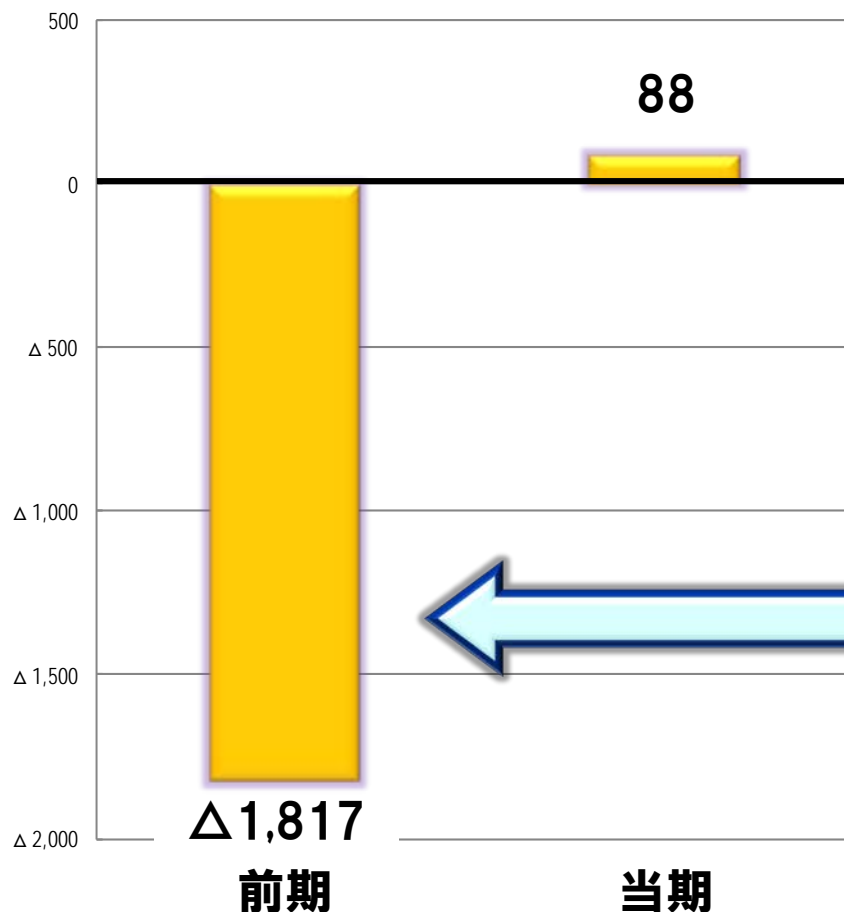
経常利益



連結業績

当期純利益

(単位:百万円)



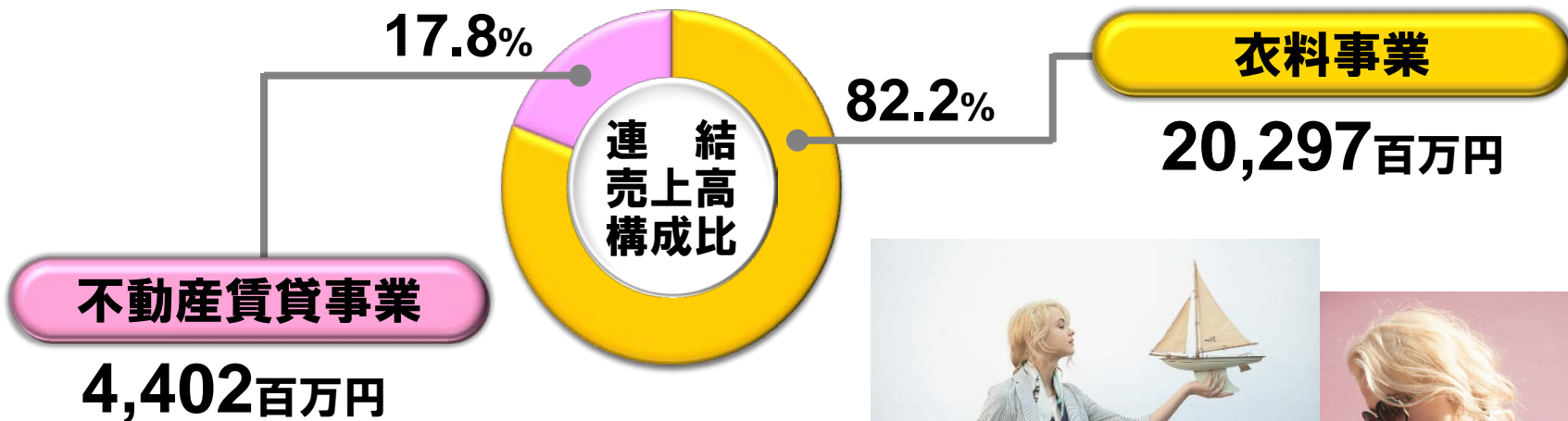
【当期】

- 特別利益 1,436百万円
- 投資有価証券売却益 等
- 特別損失 668百万円
- 事業構造改善費用 等

【前期】

- 特別利益 63百万円
- 特別損失 1,455百万円

各事業の概況（連結）



* 写真は、ニューヨーカー 2015春夏コレクションより

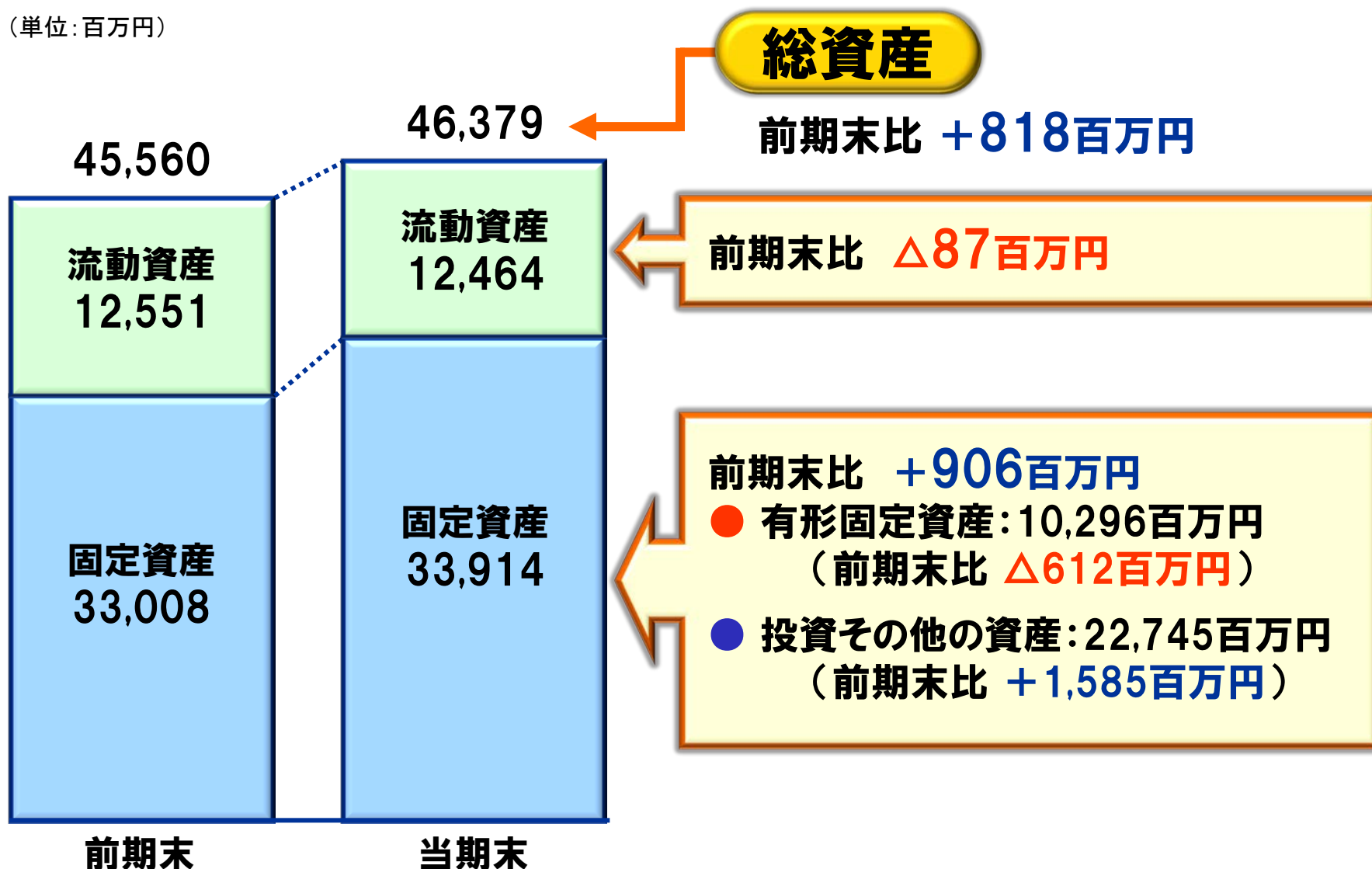
その他の現況

- 直前3事業年度の財産および損益の状況 …… P5
- 重要な子会社等の状況 …… P6
- 主要な事業内容 …… P9
- 主要な営業所および工場 …… P9
- 使用人の状況 …… P10
- 主要な借入先の状況 …… P10
- 株式の状況 …… P11
- 新株予約権等の状況 …… P12－13
- 会社役員の状況 …… P14－17
- 会計監査人の状況 …… P18

- 業務の適正を確保するための体制 …… P19－20

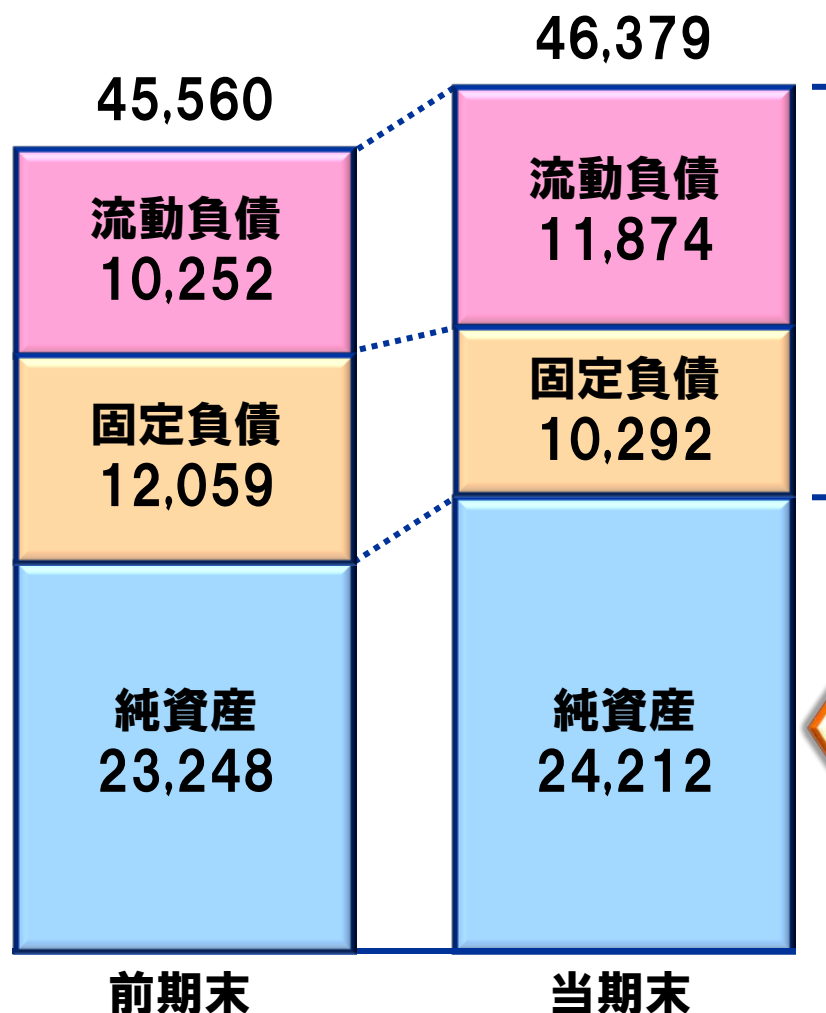
連結貸借対照表【資産の部】

(単位:百万円)



連結貸借対照表【負債・純資産の部】

(単位: 百万円)



負債合計

前期末比 $\Delta 144$ 百万円

●長短期借入金は10億円の減少

純資産

前期末比 $+963$ 百万円

自己資本比率: 51.8%
(前期末比 $+1.2$ ポイント)

その他

招集ご通知

→ P22～42

連結損益計算書

招集ご通知
P22

連結株主資本等変動計算書

招集ご通知
P23

連結注記表

招集ご通知
P24～34

個別業績

招集ご通知
P35～42

ダイドーグループの対処すべき課題

市場環境

依然として不透明な、厳しい状況

ダイドーグループの今後の経営方針

『お客様第一』『品質本位』の基本理念のもと、
製造から販売まで品質を追求できる総合力を活かし
将来に向けての事業の見直しと再構築をはかり、

ダイドーグループの対処すべき課題

市場環境

依然として不透明な、厳しい状況

ダイドーグループの今後の経営方針

「領域」「信用」「効率」をキーワードに
利益体質の構築を推進

目指す方向

中長期の視点で
さらなる利益を生み出せる
企業グループに進化

新しいビジネス
の発展

魅力的な
製品・サービス
の創出

若い人材・
ブランドの育成

社会への貢献

具体的な取り組み

① 中国製造工場

より付加価値を生み出せる企業への転換を目指し、
経営体制の抜本的な改革を推進



**2015年3月期は
事業構造改善のための合理化を行う**

具体的な取り組み

① 中国製造工場

より付加価値を生み出せる企業への転換を目指し、
経営体制の抜本的な改革を推進



- 今後も市場が求める製品を提供
⇒ 製造体制の再構築
- 欧米の高級ブランド、高級百貨店向け製品の受注増加 ⇒ 稼働率の向上

品質競争力・コスト競争力の向上へ

具体的な取り組み

② パターンメイド事業の強化

∴
MILLION
CLUB

オーダーสูツストア
MILLION CLUB

～メンズ・ウィメンズ商品を工場から
お客様にダイレクトにお届けする～



ウィメンズアイテムのサイズバリエーションを充実
東京店を中心に展開を開始

具体的な取り組み

② パターンメイド事業の強化



オーダーสูツストア
MILLION CLUB

NEW YORKER

「ニューヨーカー」ブランドの
パターンメイド

**日本・中国・欧米向けオーダーの受注を含め
販売経路の拡充による着実な成長を目指す**

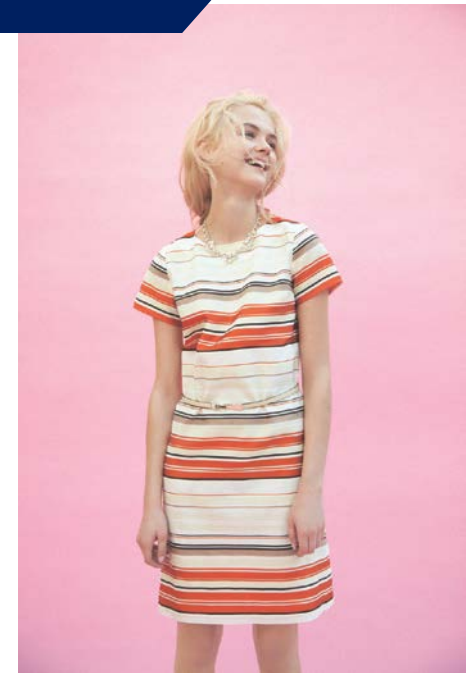
具体的な取り組み

③「ニューヨーカー」ブランドの価値向上

NEWYORKER

銀座フラッグシップショップを
活用した販促活動も行い、
ブランド価値のさらなる向上へ

2014年9月にオープン



具体的な取り組み

③「ニューヨーカー」ブランドの価値向上

NEWYORKER ～国内施策

多様化する顧客の志向への対応と
新たな消費者への訴求のため
⇒成長を続けているEコマースを含む
販売経路と商品構成の拡充

2014年9月
オープン



旗艦店 「ニューヨーカー銀座店」

具体的な取り組み

③「ニューヨーカー」ブランドの価値向上

NEWYORKER ～海外施策（中国を中心としたアジア市場）



① 日本でのマーケティングと連動して
ブランド価値の確立を図る

② 商品と店舗の見直しを行いながら
収益性向上を目指す



具体的な取り組み

④ 新ブランド「ニューヨーカー ブルー」

NEW YORKER BLUE

トラッド・スタイルのメンズ・ウィメンズ
ウェアの店舗展開により、
新たな顧客を創造



ブランドイメージの発信源として
原宿に路面店をオープン

具体的な取り組み

⑤ 不動産賃貸事業

【小田原ダイナシティ】

魅力のあるテナントを誘致し、
引き続き地域密着・地域貢献という
原点を大切にしながら、
エンターテインメント性の向上、
ファミリー層向けの対応を強化



施設全体の魅力アップ

ダイドーグループの対処すべき課題

CSR（企業の社会的責任）

コンプライアンス（法令遵守）

ステークホルダーとの良好な関係構築

コーポレート・ガバナンス（企業統治）

ダイドーグループの対処すべき課題

経営の透明性

株主・投資家の皆様に対する迅速かつ正確な情報開示

企業情報の共有化

個人情報の保護

全役員・従業員への継続的な啓蒙

株式会社ダイドーリミテッド

平成27年6月26日



DAIDOH
FOR HIGHER QUALITY IN LIFE

第92回 定時株主総会