

## 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

ビジョン

時代の顔を創る。ユニークな発想とグローバルな視点から新たなライフスタイルを創造  
・発信する。

ゴルフアパレル市場規  
148億米ドル

世界パーソナルラグジ  
5787億米ドル

## ② 中長期の経営戦略

## 1. グローバル戦略

アジアを中心に現地パートナーとの連携を深め、ローカライズ度の高い商品開発とMD施策を推進。店舗開発とSNS・ECプロモーション強化によりグローバルマーケティングを加速。

## 2. D2C戦略

ファンダムマーケティングを磨き込み、カスタマーエンゲージメント向上を追求。SNS・アプリ・ECのシームレスな連動により質の高いUXを実現。

## 3. 収益構造改革

サプライチェーン改革と経費構造改革によりコスト競争力を向上。生成AIの活用で制作費削減と効果的な広告運用を両立。システム化・デジタル化で効率的なオペレーション体制を構築。

## 4. クリエイティビティ強化

ターゲティング・アイデア・デザイン・人材をデジタルに連携。スカルアイコンなどの先鋭的デザインとサステナブルな素材活用で革新的商品を創出。

## ③ 対処すべき課題

## ① 品質管理

・予測しえない品質トラブルや製造物責任に対応するため、企画・生産管理業務を中心とした商品開発プロセスの継続的改...

## ② 海外事業展開

・MARK&LONAを世界に認知させるため、海外EC展開、新規出店...

## ③ 出店政策と人材戦略

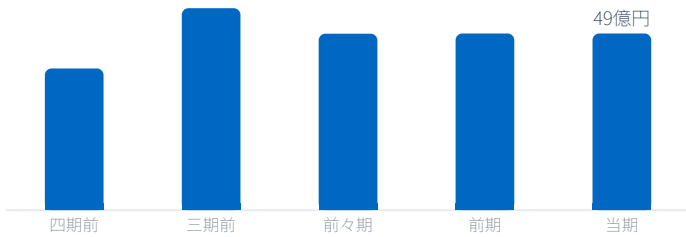
・商業施設・百貨店の方針変更にあわせ、ポップアップストアで消費者動向を把握しながら主要都市に集中出店。  
・ブランドを理解した人材育成と継続的採用により、適切なビジネス展開体制を構築。  
・手許資金の流動性確保と金融機関との良好な取引関係を維持しながら、内部留保確保とコスト見直しで財務基盤を強化。

## 面接で使えるポイント

- ・MARK&LONAは富裕層向けゴルフ専門ブランドとして2025年1,530億円の日本市場で競争優位性を保持しており...
- ・「ゴルフに、自由を」というミッションでゴルフ市場に革命を起こし、日本からアジア、世界へ拡大する成長戦略に参画できる。
- ・D2C・DXを極めた次世代アパレルの実現に向け、クリエイティビティ向上とデジタルマーケティングの強化により新規売上増大と...

証券コード 7112

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

|                 |                 |                     |
|-----------------|-----------------|---------------------|
| 連結売上高<br>－（未開示） | 営業利益率<br>－（未開示） | 財務健康度<br>64点 / 100点 |
|-----------------|-----------------|---------------------|

将来性 雨 / 就活偏差値 42.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
552万円

小売業内 149位/318社

平均年齢  
38.3歳

小売業内 230位/318社

平均勤続  
3.6年

小売業内 300位/318社

※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

参考: CUBE GLOBAL STAGE PRESENTS 始動！

