

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

パーパス（存在意義）

独創の技術と最高の製品で世界に貢献する

売上高CAGR
7～10%

営業利益率
10%以上

ROE
13%以上

② 中長期の経営戦略

1. 地域構成の最適化

東アジアに加え北米テニス事業、インドバドミントン事業を重点領域として、インドでは自社工場による現地生産体制強化

3. DTCとデジタル戦略

米国ECサイト開設、東京・上海・大阪のショールーム展開。リアルとデジタル統合のDTCエコシステム拡張

2. マーケティング再構築

地域ごとのリサーチを製品開発に活かし、ものづくり・プロモーション・販売へつなげるサイクル構築

4. IT変革推進

基幹システムのグローバル展開、品質向上と業務効率化のためのAI活用、需給プロセス自動化を実現

③ 対処すべき課題

① グローバル市場での競争力強化

- ・複雑な経済・社会環境の変化への対応
- ・地域ごとの多様なお客様ニーズへの対応

② 組織・人材の成長基盤整備

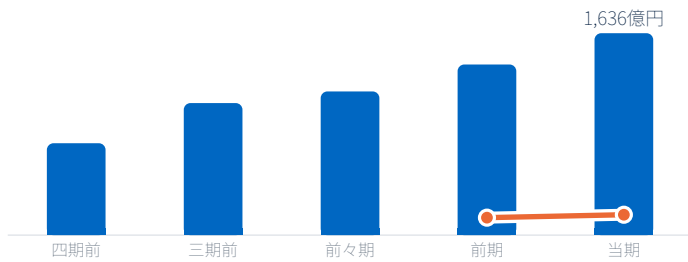
- ・パーパス&ミッション理解浸透と社員の行動変容
- ・DE&I推進による多様性認容の組織文化醸成
- ・評価・等級・報酬制度による挑戦と成長の環境づくり

面接で使えるポイント

- ・2030年に向けた売上高CAGR7～10%のグローバル成長戦略を推進中
- ・インドでの自社工場による現地生産体制強化で地域信頼構築に取り組む
- ・新潟県長岡市Yonex Performance Innovation Centerで研究開発と製造の連携強化を実現

証券コード 7906

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
1,636億円営業利益率
10.1%財務健康度
72点 / 100点

要するに

バドミントン、テニス、ゴルフなどのスポーツ用品の製造・販売を主力事業とする企業

主力事業・セグメント

- ・SportingGoodsDiv 49.9%
- ・アジア 26.2%
- ・日本 19.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,636億円の事業規模
- ・営業利益率10.1%の安定した収益性
- ・財務健康度72点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 55.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
641万円

その他製品内 37位/105社

平均年齢
38.7歳

その他製品内 92位/105社

平均勤続
13.3年

その他製品内 63位/105社

女性管理職
31.2%

その他製品内 6位/83社

男性育休
53.8%

その他製品内 56位/63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…）

直近ニュース十一言

参考: ヨネックスCHRO・忍田麻衣子さん：「常識を超えていく」人と

