

## 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

## 企業理念

すべての人々に、スポーツを遊ぶ楽しさを提供し、一人ひとりのいきいきとしたライフスタイルの創造に貢献

## 売上高

130,000百万円

## 営業利益

9,000百万円

## 経常利益

17,000百万円

## DTC比率

80%

## ② 中長期の経営戦略

## 1. エリア別ブランディング推進

日本では『デサント』に集中しDTC事業を拡大。韓国では旗艦店出店とリブランディング。中国では4ブランド展開で規模拡大

## 3. 新規事業立ち上げ

新ブランド『コウノエ』によるウェルネス事業。スポーツ情報提供サービス事業参画を目指す

## 2. モノづくり力強化

水沢工場建て替えて『水沢ダウン』特化の生産基盤強化。アパレルノウハウをシューズ・アクセサリーに展開

## 4. 人的資本拡充

専門性の高い人材育成と最適配置。女性管理職比率やエンゲージメントスコア向上に注力

## ③ 対処すべき課題

## ① グローバル競争への対応

- ・ 日本・韓国・中国の地域別戦略で利益拡大
- ・ 『デサント』『アンプロ』『ルコックスポルティフ』など複数ブランドの成長駆動

## ② 収益性向上の継続

- ・ DTC事業構成比を80%に高める
- ・ 過去最高益更新を2年連続達成から3年連続へ
- ・ 300～400億円の営業キャッシュ・フロー創出（3年間）

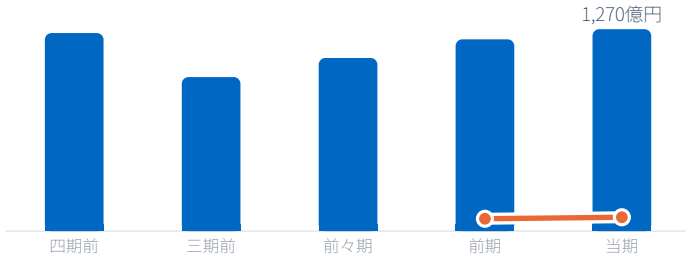
## ③ 製品力と組織基盤強化

- ・ 水沢ダウンなどの象徴商品の継続開発
- ・ シューズ・アクセサリー領域への展開拡大
- ・ デジタル経営基盤の確立

## 面接で使えるポイント

- ・ 『水沢ダウン』『クレアス』など象徴商品を軸に、日本・韓国・中国で成長。2025年3月期に売上130,000百万円を目指す
- ・ DTC比率80%を目標に日本事業を構造改善。収益性向上と顧客接点強化を同時実現
- ・ 新ブランド『コウノエ』でウェルネス事業へ参入。『Design for Sports』で人々の身体と心を豊かにする新領域開...

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  
1,270億円営業利益率  
6.9%財務健康度  
71点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 61.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
731万円平均年齢  
43.3歳平均勤続  
15.9年女性管理職  
25.0%男性育休  
100.0%

※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

