



マーキング用品例

- 本社所在地：埼玉県川口市芝下2丁目16-1
- 事業概要：スポーツ用マーク加工及び生地販売
- 常時使用する従業員：111名  
(2025年10月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年10月期)
- 法人番号：9030001078388
- Web：  
<https://www.diamondmark.co.jp/>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役 社長  
間野 旭

### 伝統・固有のマーキング技術で変化するスポーツ文化に価値を提供し続ける

1947年に創業。スポーツの発展に伴いマーキングの製品や技術も進化し、独自技術や精神を高めてきました。プロスポーツチーム、アマチュアチーム、部活動でマーキング技術を磨き、競技に負けないタフな製品とタイトな納期に応え続けました。製品だけでなく、長年の技術やノウハウも提供しており、多くの競技者にマークを届けてきました。近年、スポーツのあり方が「競技」から「文化・体験・参加」に変化しています。変化するスポーツ文化にマーキング技術で寄与できるよう、価値を提供し続けます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2035年の売上高達成に向け、行動する。

当社の軸となる

- ①マーキング用品の生産や加工の生産体制を整え、受注量・稼率率を上げる
- ②マーキング技術のノウハウと当社製品の提供
- ③販路（異業種・地理的）の拡大

### 課題

- ・製造拠点の拡大
- ・生産キャパシティの限界(設備増設、作業スペース、導線)
- ・在庫保管スペースの不足
- ・大規模設備投資に必要な資金確保
- ・新規顧客開拓における付加価値向上
- ・売上拡大に伴う人材の確保と育成

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

#### 1.既存工場の生産性向上

加工工場を新設し、生産ラインの強化を図る。

#### 2.新規事業・新市場への挑戦

スポーツ業界とは異なる異業種、新たな販路先への営業強化。

#### 3.製造拠点の強化

M&A等を通じ、新たな製造拠点を設けることで更なる業容拡大を狙う。

### 実施体制

#### 【社内体制】

社長が統括責任者、各部門（営業部、生産部、経理・総務部、仕入・管理部）の責任者を管理責任者として売上高100億円実現を目指す。

#### 【社外連携体制】

協力企業、金融機関等と連携することで、当社単独では解決困難な課題を克服。既存製造拠点以外の新設にあたっては専門業者と連携したM&Aも検討可能な体制を構築する。

売上高100億円実現の目標

売上高

■商品売上高 ■製品売上高 ■一般販売総売上高

100億  
達成

