

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

来場者数
56,000人営業利益
12,010千円

② 中長期の経営戦略

1. 営業推進チーム新設

コンペ獲得営業強化、セルフプレー運用拡大、予約組数増加で来場者増加を推進

2. セルフプレー運用拡大

キャディ不足時に会員予約枠や会員フリー枠でセルフプレーを導入し予約制限を緩和

3. ダイナミックプライシング

閑散期の週日(10～15組以下)でゲスト料金を割引く変動価格制を導入

4. コンペ予約期間の延長

3組以上コンペの予約開始を3ヶ月前から4ヶ月前に変更(8月予約受付分から)

③ 対処すべき課題

① 経営環境の悪化

- ・ 中東情勢緊迫化に伴う原油価格高騰で世界経済に大きな影響
- ・ 円安定着、長期金利上昇、米国関税政策の動向に注視が必要
- ・ 諸物価高騰により費用増加が収益増加を上回る傾向が横行

② ゴルフ業界の構造的課題

- ・ 団塊世代75歳以上への進行によりゴルファー人口減少が予想される
- ・ 労働力不足に起因するキャディ・コース管理人員の不足と新規採用困難化
- ・ 夏場の猛暑・豪雨、冬場の降雪によるクローズの常態化

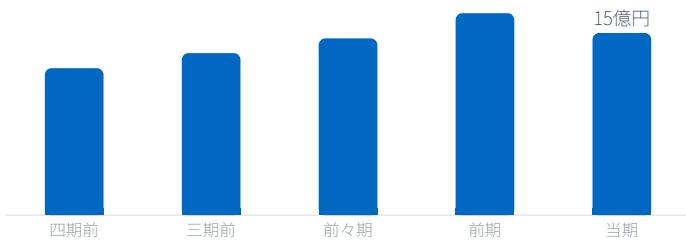
③ 設備老朽化への対応

- ・ クラブ開場後66年経過により経年・老朽化設備の改修・更新が喫緊課題
- ・ 2025年度はコース管理棟・機材倉庫工事実施、今後キャディ棟やクラブハウスなど多数改修予定
- ・ 10年先を見通した長期的設備投資方針の検討と資金確保対策が必要

面接で使えるポイント

- ・ 2026年度来場者数56,000人達成に向けた営業推進チームによる具体的施策に取り組む姿勢
- ・ クラブ開場66年の経年設備改修と新規投資の両面から10年先を見通した経営判断
- ・ キャディ不足というゴルフ業界の構造的課題への先制的対応と運営効率化の工夫

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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

20点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 27.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（未開示）

※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

