

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

経営方針

ゴルフを通じて人と企業をつなぐ地域貢献の社交場として、会員の親睦と業界発展に資する明朗健全な社交機関を目指す。

新規会員募集
172件

入場者数
78,906名

18ホール当たり会員
931人余り

② 中長期の経営戦略

1. 会員の安定確保

平成23年から継続する新規会員募集により会員数増加を推進。安定経営に向け会員確保は不可欠。

3. 大型イベント開催

片山津ゴルフ倶楽部ウエストで全日本大学ゴルフ選手権を秋の一大イベントとして定着。2026年9月ソニー日本女子プロゴルフ選手権開催に向け取組推進。

2. 労働環境の改善

キャディの海外留学生インターンシップ制度や派遣社員活用。セルフプレー化対応としてナビゲーションシステムやキャディ用電動カート導入。

4. 業務効率化

基幹システム刷新により外部ネット予約サイト連動を自動化。24時間予約化、自動精算機、セルフチェックイン導入でインフラ整備。

③ 対処すべき課題

① 労働力不足への対応

- ・社員・キャディの慢性的な不足が喫緊の課題
- ・海外留学生インターンシップ制度や派遣社員活用で対応
- ・セルフプレー化への設備投資により労働環境改善

② 異常気象・経営環境の不確実性

- ・冬期間の降雪クローズや夏の猛暑により前期比6,718名減の78,906名に
- ・物価上昇、トランプ関税、材料費・燃料費高騰が業績圧迫
- ・会員数安定化、新規顧客獲得、業務効率化に注力

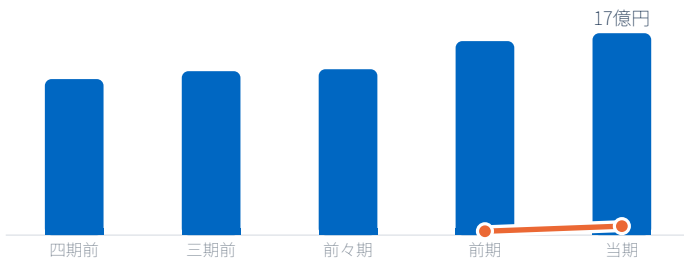
③ 長期経営基盤の強化

- ・2026年9月ソニー日本女子プロゴルフ選手権開催に向けた施策推進
- ・有名企業等によるコンペ誘致と若年層キャンペーン活動
- ・会員制ゴルフ倶楽部として基盤強化を継続

面接で使えるポイント

- ・新規会員172件募集など安定経営に向けた会員確保戦略
- ・2026年9月ソニー日本女子プロゴルフ選手権開催を見据えた取組
- ・キャディ海外留学生インターンシップ導入による人手不足対応

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）

要するに

当社と連結子会社1社で構成されており、ゴルフ場の経営及び附帯事業として、食堂

主力事業・セグメント

・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
17億円営業利益率
4.5%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 29.3（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

