

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

来場者数の増加及び収益基盤の強化を図り、持続可能なゴルフ場経営の実現

年間来場者数
7,584名売上高
215,127千円

② 中長期の経営戦略

1. 来場者数増加による稼働率向上

提携倶楽部を6倶楽部に拡大し、各種競技会やオープンコンペ開催。閑散期特別料金制度で年間来場者数増加を推進

3. コース品質の維持向上

計画的なコース改修・設備投資で競争力強化。顧客満足度向上に注力

2. 新規プレーヤー獲得と会員基盤強化

デジタルマーケティング施策で若年層獲得。令和会員制度の募集継続で会員数増加を図る

4. 経営効率向上と収益構造改善

業務効率化・コスト管理徹底で安定来場者確保。持続可能なゴルフ場経営実現へ

③ 対処すべき課題

① 来場者数の回復

- ・ 猛暑や台風など天候不順の影響で当期末来場者数は前期比2,687名減
- ・ プレーヤー層の高齢化・人口減少などの構造的課題がある
- ・ 地方圏のゴルフ場利用者減少が大きく、群馬県では前年比50千人減

② 財務体質の改善

- ・ 経常損失99,990千円で経営課題は深刻。債務超過解消を第70期までに目指す
- ・ 営業損失97,604千円で損失が拡大傾向。売上高215,127千円は前期比で減少

③ 若年層プレーヤーの確保

- ・ ゴルフ市場の中長期活性化には若年層プレーヤー拡大が鍵
- ・ デジタルマーケティング施策推進で新規利用者獲得に注力

面接で使えるポイント

- ・ 伊香保温泉という立地を活かし、観光客向けのゴルフ場経営に取り組んでいる企業
- ・ 全国ゴルフ場利用者数約87,750千人の成熟市場で、来場者数回復が経営課題
- ・ 令和会員制度など新しい施策で若年層獲得や会員基盤強化を推進中

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

ゴルフ場の施設経営を本業として、ゴルフ場施設は
渋川市より伊香保温泉に通ずる県道路

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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

－／100点

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

