

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

会員とその家族・関係者を中心とした支持を受けながら、会員制ゴルフクラブとしての姿勢を堅持する

② 中長期の経営戦略

1. サービス強化

キャディ・フロント・食堂等のサービス強化を重点的に実施

3. 営業活動推進

積極的な営業活動を重点項目として他社との差別化を図る

2. コース維持・向上

コースコンディションの維持・向上により個性的で魅力度の高いゴルフ場を目指す

4. 多様なプレイ場提供

ハンディ別・年齢別・家族別・グループ別の競技会開催で技術向上と良質なクラブライフを実現

③ 対処すべき課題

① 経営環境改善

- ・会員制ゴルフクラブの厳しい経営環境への対応
- ・顧客満足度向上による差別化の実現

② プレイ機会確保

- ・全曜日での会員プレイ権確保
- ・一人から大人数まで適切な対応
- ・競技志向でない会員のプレイ場確保

③ 従業員と会員の満足度向上

- ・質の高いサービス提供
- ・継続的な業務見直し・改善
- ・職員の適切な動機付け

面接で使えるポイント

- ・千葉カントリー倶楽部は老若男女・様々なゴルフレベルの会員に多様なプレイ場を提供することで差別化を実現している
- ・ハンディ別・年齢別・家族別の競技会開催により顧客満足度向上に注力している企業
- ・キャディ・フロント・食堂等のサービス強化とコースコンディション維持を重点に、会員の長期的支持獲得を目指している

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
ゴルフ場の管理および運営を行うにあたり、千葉カントリークラブの提示する経営基本方

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

7点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 24.1（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

