

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

経営理念

品格があり、楽しく和やかにプレーできるゴルフ倶楽部を実現。最良のコースコンディションとハートフルな接遇を提供

売上高
284,749千円

経常損失
1,798千円

2 中長期の経営戦略

1. コース・接遇の質向上

最良のコースコンディション提供とハートフルな接遇で顧客満足度を維持向上

3. 販売促進・集客強化

平日サービス見直しなど販売促進でリピート率と客単価の上昇を図る

2. 設備投資・人財育成

積極的な設備投資、保守メンテナンス費充実、人財確保育成に注力

4. 経営基盤強化

コース管理改善、従業員の真心サービス、レストランメニュー充実に経営基盤を強化

3 対処すべき課題

① メンバー減少への対応

- ・メンバー計が前年同期比766人減少。イノシシ被害による上半期の来場者低迷が影響
- ・下半期の平日来場者934人増加から販売促進が有効と判断。継続強化が必要

② 異常気象・経費高騰への対応

- ・業界全体で酷暑・酷暑・渇水により入場者微減。8月の渇水で芝焼けが発生

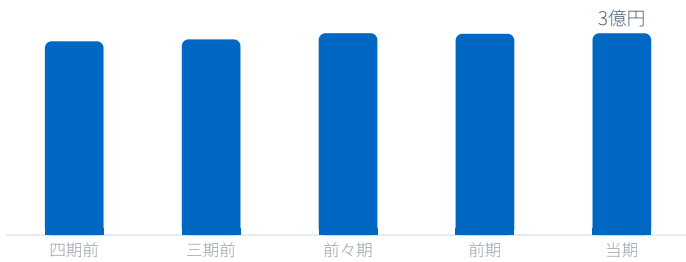
③ イノシシ被害からの回復

- ・上半期にイノシシ4頭の侵入でコース荒廃。マスコミ報道と風評被害で業績低迷
- ・春以降のコース改善と販売促進で下半期は良好な業績に回復

面接で使えるポイント

- ・岡山県の33ゴルフクラブの一つとして、イノシシ被害を乗り越え下半期に入場者1,309人増加を達成した復興力
- ・恒常的な黒字経営と安定成長を目指し、最良のコースコンディション提供に注力する経営姿勢
- ・平日来場者934人増加により販売促進効果を実証。リピート率と客単価向上で経営基盤強化を推進

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

54点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 40.4（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

