

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

構造的な経営環境改善に向けた経営効率化と顧客満足度向上による持続的成長

入場者増加
426名

営業収入増加
10,151千円

② 中長期の経営戦略

1. 経費削減

人件費を始めとする経費削減で経営効率化を推進

3. デジタル活用販売

楽天GORA・ゴルフダイジェストオンライン・じゃらん等を活用した企画商品販売

2. 集客力強化

各種イベント企画やコンペ開催により新規・既存顧客獲得

4. 設備投資

コース整備及び設備更新で顧客満足度向上

③ 対処すべき課題

① 構造的な需要減少

- ・若者のゴルフ離れ及び少子化による入場者減少
- ・レジャーの多様化による顧客流出リスク
- ・メンバーの高年齢化による休会者増加

② 経営環境改善

- ・長期的な経営環境の厳しさへの対応

面接で使えるポイント

- ・ゴルフ場のデジタル化推進。楽天GORAなど複数プラットフォーム活用で新規顧客開拓に注力。
- ・若者ゴルフ離れ・少子化という構造的課題に対し、イベント・コンペで集客力アップを工夫。
- ・顧客満足度向上のためコース整備・設備更新に投資。経営環境改善に総合的に対応。

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

18ホールのゴルフ場の経営および運営、これに付帯する食堂ならびにゴルフ場内売店の

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）

・将来性評価は晴れ

※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

45点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 31.5（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

