

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

社是（企業ビジョン）

ゴルフに関わるサービスを通して、来場者に「安全・快適・満足」を提供

② 中長期の経営戦略

1. 高収益体質の構築

コスト最適化と収益性向上による経営基盤の強化

2. 営業力・平日集客強化

法人筋コンペと個人客層の両層獲得による稼働率向上

3. 顧客満足度向上と人材育成

ゴルフ場サービスの質向上と組織力の強化

4. リテール戦略の構築

若年・女性層への訴求とプロモーション展開

③ 対処すべき課題

① 外部環境的課題

- ・コロナ禍によるゴルフコンペ自粛の影響
- ・大規模自然災害による経営リスク
- ・エネルギーコスト高の対応

② 内部環境的課題

- ・老朽化したクラブハウスの改善
- ・コース整備機械等の突発的修繕費対応
- ・維持更新費の増加への対処

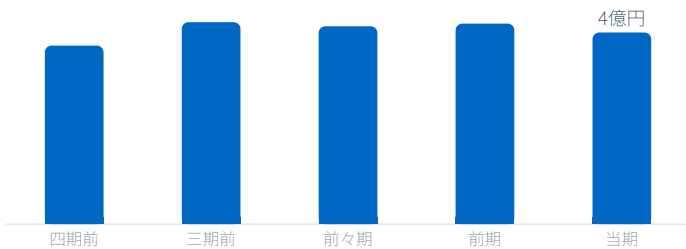
③ 顧客層構成の変化対応

- ・従来の法人筋大型コンペ依存の脱却
- ・新たなゴルフブーム層へのリーチ
- ・若年・女性層への営業戦略構築

面接で使えるポイント

- ・表蔵王国際ゴルフクラブは「安全・快適・満足」を理念に掲げ、顧客層多様化への対応を急務としている
- ・法人筋と個人客の両層獲得による営業モデル転換で、ゴルフブーム落ち着き期の業績改善に取り組む
- ・老朽化施設更新と人材育成を通じて、中長期的な収益体質構築を目指している

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
単独にてゴルフ場経営を行っています

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

38点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 34.0（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

