

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

高品質なコースクオリティと充実したサービスで、会員を重視したゴルフ場経営を実現する

年間来場者数
26,500人

② 中長期の経営戦略

1. コースクオリティ維持

高品質なコースクオリティを最高の価値と捉え、日常的な整備・維持に注力

3. 快適なプレー環境提供

経費節減と収支バランスを図りながら、コース整備と接客サービスで顧客満足度向上

2. 差別化とサービス向上

サービス向上により低価格化するゴルフ場との差別化を図る

4. 平日集客確保

安全安心なプレー環境を念頭に、平日の来場者確保に取り組む

③ 対処すべき課題

① ゴルフ人口の減少対策

- ・若年層のゴルフ離れや新規ゴルファー開拓の進展が不十分
- ・会員の高齢化からの若返りが課題
- ・休眠会員の活性化が必要

② 自然災害への対応

- ・異常気象による自然災害が日常的に発生
- ・施設の維持管理と対策が課題
- ・不測の事態に備えた財務体質の強化が必要

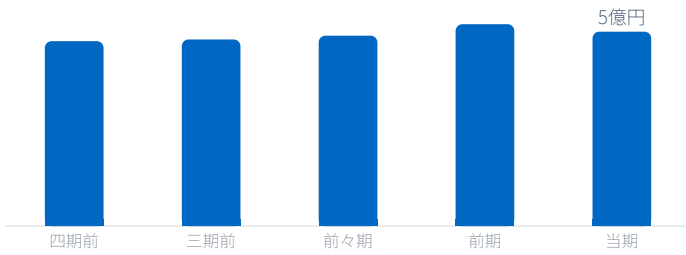
③ 厳しい経営環境への対処

- ・利用料金の低価格傾向が続く
- ・経費節減に一層の努力が必要
- ・老朽化施設の計画的修繕に取り組み中

面接で使えるポイント

- ・ゴルフ人口減少という業界課題に対し、会員重視と高品質なコース維持で差別化を図る戦略
- ・異常気象による自然災害対策と老朽化施設修繕を両立させた財務体質強化の重要性
- ・年間来場者数26,500人の目標達成に向け、平日集客と会員若返りを優先課題として位置づけ

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

当社（親会社、子会社、関連会社及びその他の関係会社はない

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

23点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 29.1（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

