

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

価格競争を避け、コースコンディション向上とサービス充実で差別化し、末永く愛されるゴルフ場を目指す

年間来場者数
39,000人

② 中長期の経営戦略

1. コースコンディション向上

より良いコースコンディション維持により他ゴルフ場との差別化を実現

3. 新規開拓・リピート強化

新規顧客開拓とリピート顧客増加により来場者数維持に注力

2. サービス向上

クラブハウス・レストランなどサービス充実で他ゴルフ場との差別化

4. 平日集客強化

平日の集客向上でプレーフィー低価格競争を回避

③ 対処すべき課題

① ゴルフ人口減少への対応

- ・ 少子高齢化によるゴルフ人口減少が業界課題
- ・ プレーフィー低価格化の進行に対応

② 差別化による顧客獲得

- ・ コースコンディション向上と進行管理で他場との差別化
- ・ クラブハウス・レストランのサービス向上が必須

③ メンバーシップ課題

- ・ 既存メンバーの高齢化によるメンバー減少リスク
- ・ 名義変更キャンペーンによる継続的な世代交代が重要

面接で使えるポイント

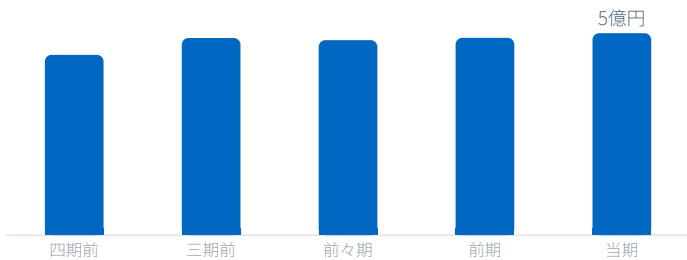
- ・ ゴルフ人口減少・低価格化が進む中、39,000人の来場者を目指すために価格競争ではなく差別化戦略で対抗する考え方が重要
- ・ クラブハウス・レストランなどのサービス向上とコースコンディション維持による他場との差別化をどう実現するかが課題
- ・ 既存メンバーの高齢化対策として名義変更キャンペーンなど計画的な世代交代支援でメンバーシップ維持に注力

株式会社京ヶ野ゴルフ倶楽部

サービス業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月20日

EDINETコード E04708

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
三重県いなべ市北勢町に所有するゴルフ場の運営を
主な事業としております

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 64点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 雨 / 就活偏差値 45.3（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

株式会社京ヶ野ゴルフ倶楽部 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書
将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。
投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

