

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

経営の基本方針

「お客様ファースト」の精神でホスピタリティを磨き上げ、顧客満足度の向上を図る。

年間来場者数
45,000人

② 中長期の経営戦略

1. プレー環境の向上

コースの整備、設備・機器の導入・更新を計画的に実施しクオリティ向上を図る。

2. ターゲット層の拡大

女性や若者、初心者が参加しやすいイベント企画とSNS活用で来場者数の確保・増加を狙う。

3. プレースタイルへの対応

来場者の意向やプレースタイルの変化に対応した施策に取り組み選ばれるゴルフ場を目指す。

③ 対処すべき課題

① ゴルフ人口減少と高齢化

- ・構造的なゴルフ人口の減少に直面
- ・ゴルファーの高齢化が課題

② コスト圧力と経営環境

- ・エネルギーコストや資材の高騰が影響

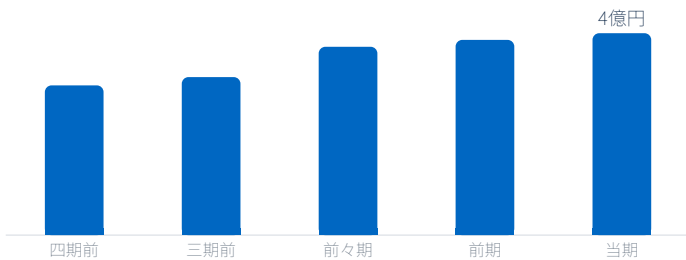
③ 財務改善への取り組み

- ・安定的な営業収入の獲得
- ・財務内容の改善

面接で使えるポイント

- ・ゴルフ人口減少と高齢化に対し、SNSやイベント企画で若年層・女性・初心者の集客を強化する施策を展開中。
- ・年間来場者数45,000人の達成に向け、プレー環境の向上とターゲット層拡大を両輪で推進。
- ・「お客様ファースト」の精神で、来場者のプレースタイルの変化に対応した女性や若者に選ばれるゴルフ場を目指している。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
次のとおりであります

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）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
25点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 28.3（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

