

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

ご来場者に高品質なコース・施設と最高水準のおもてなしを提供し、経営安定化を実現する。

2 中長期の経営戦略

1. 会員制度の充実

正会員から平日会員へ移行可能なマスターメンバー制度を導入し、会員数増加と株式流通の円滑化を図る。

3. 収益基盤の強化

年会費増額および入会金増額の施策を講じ、財務的基盤を確立する。

2. 施設整備・投資

ハウス修繕、場外球防止コース改造、防球ネット建設、乗用カート整備等の設備修繕を実施。

4. 来場者拡大施策

若年層や女性ゴルファーの定着に向けた取り組みを継続し、来場者数増加に資する施策を実施。

3 対処すべき課題

① 非会員株主の問題

- ・ 100名を超える非会員株主の存在が株式流通を阻害
- ・ 2025年12月末時点で110株の非会員株式が存在
- ・ うち50株は20年以上の不動株式。新株発行を含む施策検討が必要

② 業界環境の悪化

- ・ 団塊世代の後期高齢化による2025年問題の影響が顕在化
- ・ 記録的猛暑と物価高によるレジャー支出抑制で来場者数軟調
- ・ キャディ従業員の稼働日減少で経営環境が一段と悪化

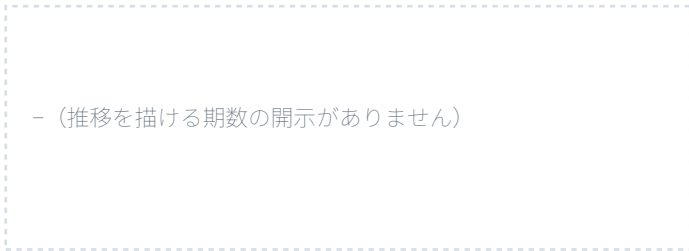
③ 財務体質の改善

- ・ 健全な財務体質の構築が喫緊の経営課題
- ・ 限られた財源で高品質なコース・施設の維持管理が必須

面接で使えるポイント

- ・ ゴルフ場業界で団塊世代の後期高齢化による2025年問題に直面。若年層・女性ゴルファー定着の取り組みを継続。
- ・ 100名を超える非会員株主問題に対し、マスターメンバー制度導入で会員数増加と株式流通の円滑化を推進。
- ・ 記録的猛暑対策として乗用カート整備強化など、来場者満足度向上と経営安定化を両立させる施設投資を実施。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

(1) 会社の目的① ゴルフ場の経営② 食堂

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

61点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 76.9（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

