

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

株主会員制のゴルフ場として、会員を主体とした運営を行い、世界に通用するプライベートクラブを目指す

新規会員募集
100口

当期目標
20口

② 中長期の経営戦略

1. キャディ確保

各種媒体を使用した近隣地域での求人募集や、県内外の新規学卒者の採用活動に注力

2. 会員の活性化

既存会員の活性化を図るべく、会員権の譲渡促進やマスターズ会員制度の啓発を推進

③ 対処すべき課題

① キャディ不足

- ・キャディ確保が優先課題
- ・求人募集の強化が必要

② 会員数減少への対応

- ・5か年計画で100口募集、当期は19口と目標20口に未達
- ・退会・譲渡希望者や休会者の会員権譲渡を促進
- ・会員高齢化に対しマスターズ制度を啓発

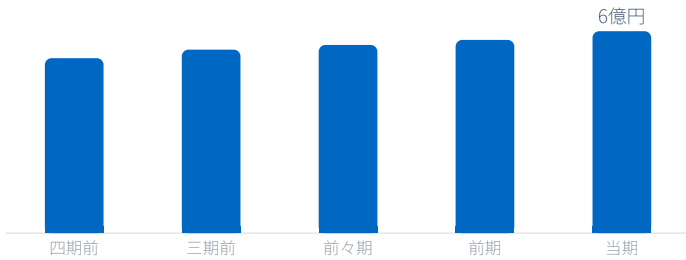
③ ゴルフ市場縮小

- ・少子高齢化によるゴルフ人口減少
- ・景気変動や気象条件の影響

面接で使えるポイント

- ・会員制プライベートクラブという限定的なビジネスモデルの中で、世界水準のサービスを実現する方法に関心を持つ
- ・ゴルフ人口減少という業界課題の中で、既存会員活性化や譲渡促進といった会員基盤維持の工夫を理解する
- ・キャディ不足という人手不足課題に対し、地域採用や新規学卒者確保の施策に注目する

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
ゴルフ場の保有及び経営であり、ゴルフ場の運営、
ゴルフ用品の販売

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

47点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.1（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

