株式会社 明世カントリークラブ

サービス業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 9月30日

EDINETコード E04739

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

会員の皆様とゲストの皆様に満足なプレーを楽しんでいただけるゴルフクラブの運営

来場者数
48,000名

2 中長期の経営戦略

1. 営業強化・接客向上
営業活動の強化と接客向上に取り組み、数あるゴルフ場の中から選んでいただける工夫

2. 会員優待制度活用
会員様への優待や割引制度の活用による来場者増加

3. ホスピタリティ強化
安心・安全に配慮した更なるホスピタリティの徹底とサービス向上

4. コース品質向上
グリーンやフェアウェイの状態を維持し、コースクオリティを磨き上げ

3 対処すべき課題

① 市場環境の厳化
- ゴルフ人口減少・高齢化進行
- 低価格競争の継続
- 顧客獲得の競争激化

② 設備老朽化対応
- 散水管等の老朽化
- 機械関連設備の更新

③ 人材確保困難
- 従業員の高齢化
- 人手不足改善が課題

面接で使えるポイント

- 株主会員制ゴルフ場として、会員とゲスト双方に満足いただく運営に注力している企業
- 来場者数48,000名の目標達成に向け、営業強化と接客向上を並行して推進中
- コースクオリティと人材確保という経営課題に全社で対応している

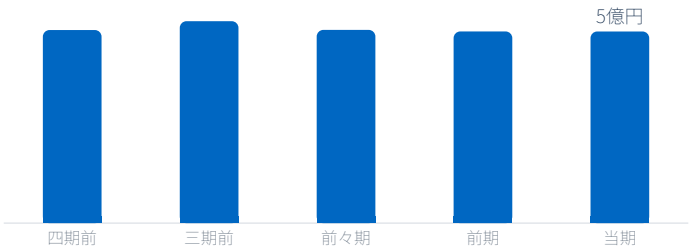
出典: 金融庁EDINET 有価証券報告書「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」（書類ID S100XCR2）
原文を生成AI（claude-haiku-4-5-20251001）が要約・再構成したものです。正確な内容は原文をご確認ください。

株式会社 明世カントリークラブ

サービス業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 9月30日

EDINETコード E04739

業績の推移（売上＝棒 ／ 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高	営業利益率	財務健康度
−（未開示）	−（未開示）	65点 ／100点

将来性 曇り時々雨 ／ 就活偏差値 44.1（当サイト算出の参考指標）

要するに

当社及び当社親会社である株式会社世開で構成しており

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

平均年収	平均年齢	平均勤続
−（未開示）	−（未開示）	−（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