

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

顧客第一主義の徹底。お客様が楽しんでプレーし、喜んで帰っていただける環境づくり

② 中長期の経営戦略

1. 新規顧客獲得

団塊世代に代わる新世代の獲得。インターネット対策やイベント企画で若年層への集客強化

2. 差別化と価格維持

コースパフォーマンスの維持と接客向上により顧客満足度を保ち、プレー費の価格下落を抑制

3. 施設・サービス強化

コース施設の改善、物品販売・レストラン強化、メニュー見直しで顧客単価アップを実現

4. プレー環境の最適化

毎月来場者・コース状況を分析し適切なプレー人数設定。早朝・薄暮プレー拡充で夏場集客増

③ 対処すべき課題

① プレー人口の減少と高齢化

- ・ゴルフプレー人口の減少は落ち着きも、プレーヤーの高齢化で業界全体の厳しさ増す
- ・団体コンペ利用の減少がプレー費の価格下落につながる

② 新規顧客獲得と差別化

- ・団塊世代に代わる新世代の新規顧客獲得が急務
- ・近隣ゴルフ場との差別化によるプレー費維持が課題

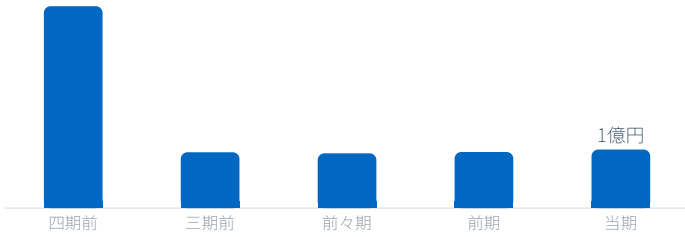
③ 施設維持と財務基盤

- ・コースやクラブハウスへの継続投資が顧客満足維持に不可欠
- ・営業活動によるキャッシュフロー確保が優先課題

面接で使えるポイント

- ・ゴルフプレー人口の減少が落ち着く中で、若年層を中心とした新規顧客層の拡大に注力している点
- ・毎月の来場者・コース状況の分析に基づき、プレー人数設定や施設改善で顧客満足度を維持する経営アプローチ
- ・インターネット対策やイベント企画、早朝・薄暮プレー拡充で、プレーヤーのニーズに応じた細かな対応を実施している工夫

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 －（未開示）	営業利益率 －（未開示）	財務健康度 60点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.2（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

