

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

北陸NO.1の本格的会員コースとして差別化し、顧客満足度NO.1を目指す

② 中長期の経営戦略

1. 差別化戦略

本格的会員コースとしての差別化を行い、北陸でNO.1の地位を確立。良い品質の施設と高い付加価値サービスで満足度NO.1を目指す

2. ホスピタリティ経営

社員1人1人がホスピタリティに基づく行動を実践。顧客との接点を最良にすることで自己実現を図る

3. 現場主義の組織運営

顧客と接する瞬間を重視。各現場がその責任において最良の判断をし、柔軟に対応する体制を構築

③ 対処すべき課題

① 顧客基盤の変化

- ・ 団塊世代の平均年齢70歳超で競技人口減少が予想される
- ・ 早晚、収支面で厳しい状況が続く見通し

② 経営環境の悪化

- ・ 気候変動による来場者数の変動
- ・ コース管理コストと設備老朽化による投資負担の増大
- ・ 人手不足の深刻化

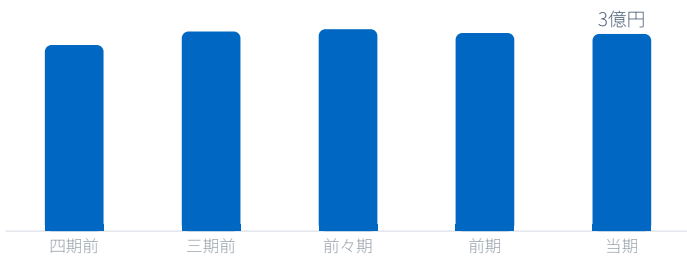
③ 市場競争への対応

- ・ 利用スタイルの多様化への対応が必要
- ・ 価格競争の激化への対応が必要

面接で使えるポイント

- ・ 団塊世代の減少を背景に、北陸NO.1のゴルフ場として差別化戦略で収益基盤を強化している
- ・ 顧客満足度NO.1を目指し、ホスピタリティに基づく社員行動で付加価値サービスを実現
- ・ 現場主義を重視し、顧客接点での最良の判断を尊重する組織文化を構築

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

65点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.6（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

