

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

コースの資産価値を高め、ご来場の皆様方からご満足いただくことを最優先課題とする

来場者数
38,800人来場者単価
17,500円

② 中長期の経営戦略

1. 適正なプレー料金の維持

安定した利益確保のため、適正なプレー料金の維持に努める

2. 安定した来場者数の確保

平日・夏季・冬季の来場者数確保に注力

3. プロトーナメント開催対応

プロゴルフトーナメント開催会場に相応しいクラブハウス・コース
維持管理

4. 猛暑対策と従業員配慮

夏季異常気温への対応、従業員の適正休暇取得・猛暑対策に配慮

③ 対処すべき課題

① 平日・季節別来場者数の確保

- 令和7年度は目標38,800人に対し実績37,540人で1,260人未達
- 7月～9月の猛暑長期化により大幅な来場者減が発生

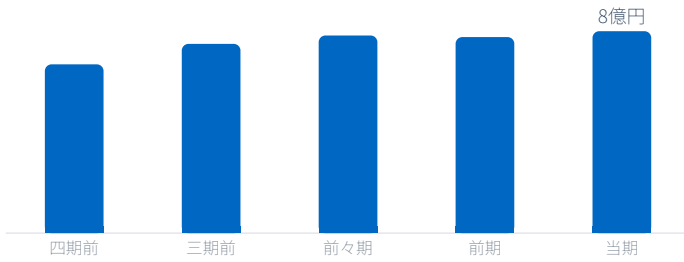
② ゴルフ場施設の老朽化対応

- クラブハウス等の建築後34年経過で施設老朽化が進行
- 計画的な修理・改修が必要不可欠
- 最高のコースコンディション・サービス向上に努める

面接で使えるポイント

- 来場者年度目標38,800人達成に向けた営業戦略に興味
- 建築後34年のクラブハウス老朽化への計画的改修方針
- プロゴルフトーナメント開催会場として相応しい施設維持への取組

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
ゴルフ場の経営であり、18ホールのゴルフコース及びクラブハウス等を有する「新南愛

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

50点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.8（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

