

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

会員様・お客様本位の経営に徹し、安全で快適なプレー環境を維持・向上させ、笑顔・喜び・感動を探求するゴルフ場を実現

② 中長期の経営戦略

1. 適正料金と来場者確保

適正なプレー料金維持と安定した来場者数確保、特に平日来場者数の確保に注力

2. プレー環境向上

優良なゴルフコース維持管理、クラブハウス等施設充実、おもてなし提供による来場者数確保

3. 施設老朽化対応

クラブハウス建築後37年経過による修理・改修に内部資金、借入れ、リースで対応

③ 対処すべき課題

① 業界の経営環境悪化

- ・消費者の節約傾向によるゴルフ場間の顧客獲得競争激化
- ・プレーヤー高齢化に伴うプレーヤー人口減少
- ・夏の暑さによる来場者数減少リスク

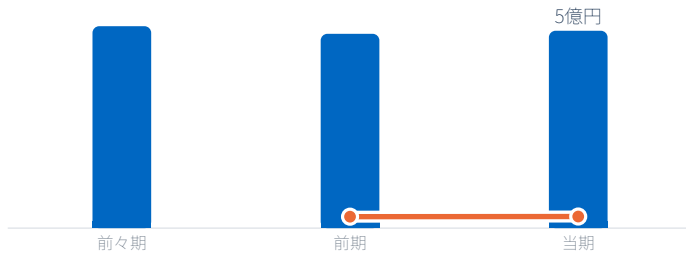
② 外部経済リスク

- ・米国及び中国経済減速懸念
- ・中東情勢の影響による原油価格高騰リスク

面接で使えるポイント

- ・37年経過したクラブハウスの老朽化対応を含めた長期的な施設充実戦略に注目
- ・プレーヤー人口減少という業界課題の中で平日来場者数確保をどう実現するか
- ・会員様のクラブライフ満足度向上を支える運営体制の工夫

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
一般顧客にゴルフ施設の利用サービスを提供することであり

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

暗記する数字3つ

連結売上高
5億円営業利益率
5.9%財務健康度
34点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.1（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

