

## 中期経営計画における経営目標・経営指標の進捗状況

法人名等		目標の内容・実績			
【法人名】 株式会社さいたまリバーフロンティア  【中期経営計画の期間】 令和5年度～令和7年度	目標	利用者数	売上高	税引前当期純利益	
		吉見ゴルフ場、大麻生ゴルフ場、上里ゴルフ場の利用者数の合計	吉見ゴルフ場、大麻生ゴルフ場、上里ゴルフ場及び本社の売上高の合計	吉見ゴルフ場、大麻生ゴルフ場、上里ゴルフ場及び本社の税引前純利益の合計	
		【令和5年度目標】 182,000人	【令和5年度目標】 1,626,300,000円	【令和5年度目標】 71,900,000円	
		【令和6年度目標】 181,700人	【令和6年度目標】 1,623,900,000円	【令和6年度目標】 71,800,000円	
		【令和7年度目標】 180,700人	【令和7年度目標】 1,614,700,000円	【令和7年度目標】 71,400,000円	
	各年度の実績	【令和5年度実績】 178,911人	【令和5年度実績】 1,603,647,585円	【令和5年度実績】 108,162,533円	
		【令和6年度実績】 178,098人	【令和6年度実績】 1,611,785,008円	【令和6年度実績】 63,508,720円	
	法人による自己評価	令和6年度は、181,700人を見込んでいたが、下回ることとなった。 場別で見ると、受付枠数を増やした吉見ゴルフ場と経費節減により料金を低価格に抑えた上里ゴルフ場では前年度よりも利用者数が伸びた一方、夏の猛暑によりグリーンが悪化した大麻生ゴルフ場の利用者数が大幅に減少したことが大きな要因である。 今後は、大麻生ゴルフ場の片側グリーンを暑さに強い暖地型芝に改良することで大麻生ゴルフ場の利用者数の回復を図るとともに、夏季の上里ゴルフ場での早朝ラウンド枠の新設など、新たな集客対策により利用者増を図ってまいりたい。	令和6年度は、前年度よりも8,137,423円上回る売上を確保したものの、目標としていた1,623,900,000円は下回ることとなった。 夏から秋の繁忙期にかけてグリーンが悪化した影響で利用者数が減少した大麻生ゴルフ場の売上が大幅に減少したことが主な要因である。 一方、繁忙期を中心に料金を引き上げた吉見ゴルフ場と上里ゴルフ場は利用者増に伴い対前年度比で増収となった。 客単価については、レストランメニューの充実により食堂売上が増加したことにより3場とも向上した。 令和7年度はさらなる集客対策に取り組むほか、客単価の向上に向けた取組に努めてまいりたい。	令和6年度は、71,800,000円を見込んでいたが、下回ることとなった。 大麻生ゴルフ場のグリーン悪化による大幅な収益減に加え、食材費・人件費が高騰により、食堂委託業者への委託料が増加した。このほか、消耗品費、光熱水費等が増加、カートナビシステムの導入、設備投資による減価償却費が増加したことが主な要因である。 令和7年度は、自社サイト予約への誘導による送客手数料の削減やDXを活用した経営の効率化に努めてまいりたい。	