

令和6年度事業計画に基づく取組実績

法人整理番号	20	名称	(株) さいたまリバーフロンティア
--------	----	----	-------------------

1 経常利益の対前年度増の目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

(千円)

目標の概要		R2	R3	R4	R5	R6		R7	
		実績	実績	実績	実績	計画	実績	前年度増減額	計画
客単価の増及び利用者数の確保により、前年度より経常利益を1.4%増加させる。	経常収益	1,093,892	1,540,607	1,592,784	1,603,647	1,631,022	1,611,785	8,138	1,678,043
	経常費用	1,302,098	1,443,813	1,448,459	1,494,619	1,556,212	1,546,952	52,333	1,602,845
	経常利益	-208,206	96,794	144,325	109,028	74,810	64,833	-44,195	75,198

取組項目	具体的取組内容	収支		
		計画	実績	計画との乖離
利用者数の確保及び客単価の増加	前年度に導入した吉見ゴルフ場に引き続き、乗用カートナビを大麻生ゴルフ場及び上里ゴルフ場にも導入し、利用者サービスの向上を図ったほか、上里ゴルフ場においては、夏季と冬季の閑散期に経費節減により価格を抑えた低料金プランを設定することで利用者数の確保を図った。また、レストランメニューを充実し、食堂売上の増加を図ったほか、繁忙期を中心に吉見ゴルフ場の料金を値上げすることにより、客単価の増を図った。	収益	1,631,022	1,611,785
		費用	1,556,212	1,546,952
		利益	74,810	64,833
取組項目	具体的取組内容	収支		
		計画	実績	計画との乖離
送客手数料の更なる削減	自社サイトからの予約料金を300円割引き、他社サイトからの予約との料金差を設けることにより他社サイトから自社サイトへの予約に誘導し、他社サイトで予約した場合にそのサイト運営会社に支払う送客手数料を削減した。	収益	0	0
		費用	31,530	28,471
		利益	-31,530	-28,471
				3,059

法人による自己評価

利用者数については、夏の猛暑によりグリーンが悪化した大麻生ゴルフ場が大幅に減少したことにより、前年度を813人下回る178,098人にとどまり、目標としていた180,000人超を達成できなかった。
客単価については、レストランメニューを充実し、食堂売上が増加したこと等により、3場平均で9,050円となり目標を達成した。
今後は、本年7月下旬の使用開始を目指し、大麻生ゴルフ場の2グリーンのうち片側を暑さに弱いベント芝から暑さに強い芝種への改良を進めている。また、ベント芝が傷んだ時に自分で迅速に修復できるよう、全場でナーセリーの整備も進めている。
年間を通じて良好なコース環境を維持・提供することでコース評価を高め、利用者数を増加させるとともに客単価をさらに向上させることにより、目標とする経常利益を達成するよう努めてまいりたい。

2 DXの推進等による生産性向上や経営効率化、サービス向上の目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

目標の概要

新たなDXツールの導入による経営の効率化及び利用者の利便性の向上

目標達成に向けた取組実績（令和6年度）

取組項目	具体的取組内容	取組による効果	
		目標	実績
カートナビシステムの導入	全ゴルフ場の乗用カートにナビシステムを導入することにより、利用者サービスの向上を図るとともに、カート全体の管理やスコア入力作業の削減並びに場内パトロール業務の効率化を図った。	・スコア管理作業 午後1人4時間→2時間 ・場内パトロール 1日1人4時間→1~2時間	・スコア管理作業 午後1人 1~2分 ・場内パトロール 1日1人 1~2時間
取組項目	具体的取組内容	取組による効果	実績
競合ゴルフ場予約等分析ツールの導入	当社と競合するゴルフ場の予約状況や料金等を分析し、当社ゴルフ場の予約数確保対策等を実施した。	受付組数に対するプレー実施組数割合 84 %	受付組数に対するプレー実施組数割合 84 % (受付組数：65,816組) (プレー実施組数：55,104組)
取組項目	具体的取組内容	取組による効果	実績
セルフチェックインシステムの導入	全ゴルフ場にセルフチェックインシステムを導入することによりフロントを経由せずに利用者がチェックインできる仕組みを構築し、利用者のチェックイン時の待ち時間の削減を図った。	受付時の必要人員 吉見3人→2.5人 大麻生・上里2人→1.5人	受付時の必要人員 吉見 3人 大麻生・上里 2人

法人による自己評価

カートナビシステムの導入により、導入前までコンペのスコア集計作業に社員1人が午後半日かかっていたものが、システムで自動集計された成績表を印刷するだけでよくなつたため、社員1人の半日分の業務が削減された。また、スロープレーへの注意喚起についても全カートの位置を事務所内のモニターでリアルタイムに把握し、当該カートのタブレット画面を通じて注意喚起することが可能となったことにより、場内パトロールが効率化された。

また、競合ゴルフ場予約等分析ツールの活用については、上里ゴルフ場の夏季及び冬季の閑散期における料金を見直し、近隣ゴルフ場と比較して低廉な料金設定にしたことにより同ゴルフ場の予約数が向上し、目標としていた受付組数に対するプレー実施組数割合を確保した。

セルフチェックインシステムについては、導入前は混雑している時間帯には受付終了まで最大5分~7分、お客様にお待ちいただいていたが、導入後は当社のポイントカード（リバフロカード）所持者については、10秒ほどの操作時間でチェックインできるようになり、待ち時間の削減が図られている。一方、令和7年2月にシステムを導入したばかりで、現状では導入後初めて来場される利用者が多く、セルフチェックイン機の操作に慣れていないこともあります、機械の操作補助のための人員を配置するなど丁寧に対応している。また、現時点ではセルフチェックイン機が使用可能な来場者は当社のポイントカード（リバフロカード）の所持者のみとなっているため、セルフチェックインは総来場者の6割にとどまっている。今後は、セルフチェックインシステムにスマートフォンでチェックインできる機能を追加し対象者を拡げることによって、目標どおりの受付配置人員となるようフロント業務の効率化を進めてまいりたい。