

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 さいたまりパーフロンティア	目標	利用者数	売上高	税引前当期純利益
		【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】 71,900,000千円
		【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】 71,800,000千円
		【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】 71,400,000千円
【中期経営計画の期間】 令和5年度～令和7年度	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
	法人による自己評価	令和5年度は182,000人を見込んでいたが、下回ることとなった。 翌月予約率は83.3%と高い予約率であったものの、夏の猛暑と冬の荒天により、キャンセルが生じたことが利用者数を押し下げる要因になった。 首都圏近郊に位置し体への負担が少ない平坦なコースとなっている当社ゴルフ場の利点を活かし、利用者に満足いただけるサービスの提供や、利用者のトレンドに沿った施設改善への取組を通じて利用者の確保に務めてまいりたい。	令和5年度は1,626,300,000円を見込んでいたが、下回ることとなった。 食堂部門のプレー後の利用や昼食時の飲物の利用が増えるなど、客単価の向上等により前年度よりも増収となったものの、利用者数が目標未達であったことから目標とする売上に届かなかった。 引き続き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5年度は71,900,000円を見込んでおり、上回る事ができた。 肥料薬剤の高騰等の利益を圧縮する要因があった一方で、自社サイトの予約率を高めることにより他社予約サイトへ支払う手数料の削減などの経費節減にも努めた。 引き続き自社サイト予約への誘因やDX等を活用した経営の効率化などに努めてまいりたい。