

令和7年4月役員会便り

理事会と同時開催なので、理事会欄に掲載の理事会議事録速報と同一内容です。

開催日時・開催場所・出席者

開催日時	令和7年4月26日 午後4時～		開催場所	ブリックアンドウッドクラブ
出席者 (敬称略・議長以外各50音順) リモート参加も議決権を有す。 委任は理事会のみ	取締役兼理事 11名	議 場 田井(理事長)、木内(副理事長)、上西、加藤、北島、草深、塩田、中川、橋本、村岡 リモート 無し 欠席 生木(田井理事長に委任) 以上 10名出席		
	取締役(非理事) 2名	議 場 片岡、村瀬 リモート 無し 欠席 無し 以上 2名出席		
	執行役員兼理事 1名	議 場 野村 リモート 無し 欠 席 無し 以上 1名出席		
	最高顧問兼理事 1名	議 場 坂 欠 席 無し 以上 1名出席		
	以上 理事 13名 取締役 13名	委任状、代理を含め合計 13名出席 委任状、代理を含め合計 13名出席		
	監査役兼監事 2名	議場 高橋、角川 リモート 無し 欠席 無し 以上 2名出席		
	傍聴 理事でない執行役員 3名	議 場 篠本、雪 リモート 井口 以上 3名出席		
	MFC 管理組合	議 場 出席無し 出席 0名		
	事務局	議 場 松本、土屋 以上 2名出席		
	その他	議 場 白山敬二、野村亜美 以上 2名出席		

理事会は議事を行うための定足数を充足、取締役会も議決を行うための定足数を充足。

議題

理事会

1. 委員会報告

① 競技委員会(加藤委員長)

- ・添付資料に基づいて報告がなされた。内容は、①4月20日(日)に開催された月例会の結果、②同じく4/20(日)に開催された理事長杯決勝の結果、③女子研修会の体制変更等。
- ・理事長杯の日程について加藤委員長より「理事長杯の結果を3月末のハンディキャップ査定に反映させることを念頭に、3月初旬に前倒しできないか。」との提案がなされ、中川委員長より「検討する」との応答があった。

② クラブライフ委員会(上西委員長)

- ・添付資料に基づき、今後の主催イベントの準備状況について報告がなされた。
- ・開場記念祭(5/17)については、「例年を上回る参加申し込みがあり、既に上限と考えられる54組分に達している。そのため、開始時間の繰り上げや終了時間の繰り下げを検討せざるを得ない状況となってい

る。」との報告があった。高速バスのダイヤの関係で、開始時間の繰り上げは困難であることから、終了時刻が遅れることを念頭に効率的な運営を行なうことが確認された。

- ・出場者を募ったドラコン大会については、現時点で男性4名、女性1名から参加の応募が来着していることが報告された。

③ グリーン委員会（北島委員長）

- ・北島委員長が鈴木キーパーらと打ち合わせの上で策定した「BWCコース管理スタンダード」の内容につき添付資料に基づいて報告、説明が行なわれた。

- ・3番のティーイングエリア（青）が養生の必要な状態となっていることから、暫くの間、順繰りに前方に移動させるとの報告があった。

④ 広報委員会（野村委員長）

- ・4月21日にオンライン開催された広報委員会について、添付資料に基づいて報告がなされた。

- ・内容としては、①6月初旬発行予定のニューズレター春号の企画内容についての報告と、②最近のクラブ運営に関し広報委員会場でメンバーから出された意見に関する報告の2点。

- ・出された意見に対しては、木内副理事長より以下の回答があった。

- ・コースコンディションについては、先程北島委員長からご説明のあった「コース管理スタンダード」に則り、随時状況を確認しながら管理を進めて行く。化学農薬を使わないという制約がある中で、様々な工夫を重ねることでコース状況の維持、改善を図って行きたい。コース管理スタッフについては、若干の増員、拡充を行なったところである。

- ・ラウンジについては、交流の場所としての意味合いを尊重しつつも、利用状況に応じた効率運営を図る必要があり、15-17の間のワンオペや、土日の終了時間を19時とすることについては、十分に理解が得られるものと考えている。現状、来場者数が減っている中で、ゴルフ場レストラン部門の売上は増加傾向にある。

- ・前社員によるパワハラ告発という噂話については、具体的な話は全く聞いていない。

⑤ ジュニア委員会（草深委員長）

- ・26名が参加した3/28(金)開催のジュニアレッスン会と、4/27(日)開催予定のジュニア委員会についてのコメントが有った。

- ・次回ファミリー大会は5/11(日)に開催予。幹事は競技委員会。

⑥ ハンディキャップ委員会（中川委員長）

- ・半期に一度の査定を行ない、85人のハンディキャップ更新を実施した、との報告があった。

⑦ フェローシップ委員会（塩田委員長および白山副委員長）

- ・塩田委員長から、今月2回に亘って実施したスターターについての報告がなされるとともに、委員会メンバーから寄せられた質問、提案について説明が行なわれた。

- ・質問、提案に対しては、木内副理事長より以下の回答があった。

- ・直近の赤字の原因と対策については、この後行なわれる取締役会にて説明する。

- ・ブルーリーフに建設中の練習場については、高滝リンクスが運営主体となることは現時点で考えていない。

- ・コース管理の全体責任者は鈴木敦キーパー。それを監督する機能をグリーン委員会が担っているという体制となっている。

- ・コース管理課とジュニアの理事会参加については、現時点では考えていない。

取締役会

開催日時 令和7年4月26日（土曜日） 午後4時～
開催場所 ブリックアンドウッドクラブ ラウンジ中二階 今回も理事会と同時開催。
リモート参加を可能とし、リモート参加者も出席者として議決権を有する。

議題

議決事項

(1) 株式譲渡承認について

株種類	譲受人	譲渡人	備 考 (金額は税込・敬称略)
普通株	春田佳輝	張 国信	譲受人紹介者はコジロー会員紹介者奈良裕之、名変料 88 万円、譲渡人は休会中
普通株	阿蘇 博	松尾宏之	譲受人紹介者は譲渡人。T B S 勤務。名変料 88 万円、譲渡人はB コース
普通株	秋山朝紀	手塚浩明	譲受人紹介者は譲渡人。名変料 88 万円、譲渡人は休会中
優先株	金 海永	大嶋 康	譲受人は平塚プロのレッスン生。名変料 132 万円。譲渡人は株保有のまま退会済。家族会員の大嶋ナガミ氏は元グリーン委員長。
優先株	中村直人	平野 直	譲受人は譲渡人の娘婿で、本件株の副会員。指定会員平野和子はC コースからシルバー会員へ。親族間譲渡につき名変料なし。

→ 以上の株式譲渡については、協議の結果、異議無く承認の旨、議決された。

報告・協議事項

(1) 最近のゴルフ場の売り上げ状況について

資料送付済

	本年 3 月	前年	前年比	内平日	前年比	内土日祝	前年比
営業日数（日）	28	28	0	17	0	11	0
来場者数合計（人）	2,486	2,775	－289	1,294	91	1,192	－380
内 M	1,254	1,555	－301	486	+26	768	－327
G	762	805	－43	346	－10	416	－33
V	194	166	+28	186	+48	8	－20
N	276	249	+27	276	+27	0	0
ゴルフ場売上高（万円）	2,494	2,520	－26	1,278	244	1,216	－270

3 月の来場者数 2,486 名で前年比 289 名減少した。（無料来場者は 118 名増加なので、有料来場者は 407 名減少）、来場者数は 289 名減少した。平日は 91 名増加したが、土日祝日は 16 日と 29 日の大雨の影響により、メンバーの 327 名減少を主因に 380 名減少した。

この結果ゴルフ場売上は、2,494 万円で前年同月比 26 万円の微減となった。有料来場者が 407

名減少にも拘わらず、売上が微減にとどまったのは、プレーフィー等値上の効果がと思われる。

当期 9 月からの 7 か月間の累計では、来場者数が 16,898 名で前年同月比 1,278 名減少したが、ゴルフ場売上は、16,971 万円で前年同月比 50 万円減少と略前年並みである。

4 月 25 日迄での来場者数は 1,842 名で前年同日比 588 人減少、平日・土日とも雨で減少。ゴルフ場売上は 1,892 万円で、582 万円減少。無料来場者数が 106 名減少なので、有料来場者は 482 名減少。

上記ゴルフ場売上高の他に、当社の売上としては、ブルーリーフエリアの売上が、下記の通り有ります。

最近月のブルーリーフの売上 単位円

	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	39 期上半期	3 月
ホテル	215,156	339,643	199,652	239,565	273,266	1,267,282	216,474
マーケット	848,186	736,553	1,138,609	634,071	650,773	4,008,192	815,251
ファーマーズ テーブル	0	2,857,673	2,898,591	3,239,821	3,374,018	12,370,103	4,135,294
合計	1,063,342	3,933,869	4,236,852	4,113,457	4,298,057	17,645,577	5,167,019

(2) 最近月の入退会状況について

3 月の入会は 3 口 3 名（斎藤様・青山様・伊達様）で、当期 9 月以降累計で 10 口 12 名（期中目標は前期実績 23 口を上回る前期目標と同じ 30 口は最低限必要だが、クラブの状況を勘案すると 40 口にはしたいところ）

4 月は 20 日現在では、入会が 2 口 2 名（阿蘇様・春田様）が手続き済、上記株式譲渡承認は 2 名も見込み。これも加えると。期中 14 口 17 名。

(3) 来期の年会費等

①年会費見直し基準

基準 別紙①参照

コース別年会 別紙②参照

当期年会費 8 %引き上の実績 別紙③参照

②前期（38 期決算）に基づき基準に則って計算した場合

基準値＝経常損益(-22,532 千円)＋減価償却費(22,174 千円)±各種引当金繰入・戻入(+2,259 千円)
+貸倒損失+290 千円+固定資産除去損(0 千円)±特殊要素(設備投資ゴルフカート 20 台
-16,380 千円)＝－14,189 千円。『ゴルフカート 20 台を特殊な設備として省いても 2,191 千円。
35 百万円を大きく下回るので、40 期を待たず当 38 期～年会費の追徴が必要だが、既に
8%引き上げを実施なので、4 月下旬に確定する 2 月の中間決算実績（概要は下記のみ込
み）をみて 5 月の取締役会で方針を確定する。

(4) 第 39 期中間決算概要（現状未確定だが略固まりつつある段階。） 単位千円

	A	B	C	D	E=D-C
	第 37 期	第 38 期	第 38 期中間	第 39 期中間	38 期中間比

	(年間)	(年間)	(6 カ月)	(6 カ月)	
売上高	407,569	402,144	192,497	217,366	24,869
売上原価	33,896	42,094	18,657	31,114	12,457
販間費	358,586	385,444	188,278	218,333	30,055
営業利益	15,113	-25,394	-14,438	-32,081	-17643
経常利益	14,880	-22,532	-13,414	-30,230	-16,816
当期利益	14,300	-23,122	-13,704	-30,520	-16,816

39 期中間決算は、ブルーリーフの本格稼働により、売上げは増えたが、経費が増え赤字が増大した。経費の増大はブルーリーフが大半と見られ次回取締役会で報告予定。

上記（３）、（４）を踏まえ、以下の議論があった。

- ・当面の売上げ確保を目的として、４月から業者に委託してネット集客のプロモートを行なっている。（木内社長）

- ・来場者を増やすための一案として、メンバーによるひとり予約とその組み合わせという仕組みを予約システム内に作ってみてはどうか。（中川取締役）

（→）案としては有り得るが、システムへの投資は現時点では難しい。（木内社長）

- ・現在常時無料となっているジュニアについて、無料の時間帯を **after noon** 等に限定することで、それ以外の時間帯については料金を徴収することを検討してはどうか。（野村取締役）

- ・ネット集客強化によるビジター増に対応するため、スターターを平日に実施することも検討したい。（塩田取締役）

- ・ブルーリーフ（での各事業）については、瞬間風速的にはトントンかな、との感触を持っている。その感触が正しいとすれば、半期終了時点での赤字額がそのまま通年での赤字額として残ることとなる。（木内社長）

- ・ゴルフ場運営にかかわる経費（人件費および物件費）の増を、ゴルフ場の売上げでカバーする形になっていないことが現状における最大の問題であり、このことをメンバーの皆さんにも周知しご理解いただく必要がある。他方、ブルーリーフ（における事業）については、将来的に利益に貢献する可能性はあるものの、現時点ではまだそこまでには至っていない、と言うことで理解した。

（上西取締役）

- ・要するに、インフレによるコスト増をカバーするだけの十分な対応が出来ていない、ということ。ここは、売上げを増やすことと経費を節約することの合わせ技でやっていくしかない。その際、何を守り何を捨てる（変える）のか、の見極めが重要だと考えている。（坂最高顧問）

- ・ホテル事業を断念してはどうか、との意見が出されたが、ゴルフ場やレストランとの相乗効果が見込めることから、もう少し辛抱して続け様子を見るべきである、との意見が多数を占めた。

- ・ネット集客をどこまでやるのか、それで全ての赤字を埋めるのか、それとも一定程度に留めて残りをメンバーが分担する形を取るのか、そこがポイントだと思う。（野村亜美氏）

- ・メンバーがやれることは何かを改めて考える機会としたい。各種イベントの活性化も重要なポイントである。（坂最高顧問）

- ・年会費をどうするかについては、来月には固める必要がある。併せて、売上げを上げるために何が出来るかを考えて行く。（木内社長）

- ・会員数を増やすのも選択肢の一つでは無いかと思う。(草深取締役)
- (→) 今よりも少しメンバーが増えたとしても、予約が入りづらいと言った状況には至らないと思う。(木内社長)
- ・メンバーから上がるゴルフ場関連の売上げは、年会費とミニマムユースとプレーフィーの組み合わせから成り立っているが、このアロケーションバランスを改めて見直すことも、一つの考え方だと思う。(上西取締役)
- ・根本にあるのは、やはり高齢化の問題。だとすれば、若い世代で当クラブの理念に共鳴してくれる方を探し出してゲットして行くことに注力するしかない。(村岡取締役)
- ・何を守り何を変えるのか。現在のインフレ傾向は暫くは変わらないものと思われる。(木内社長)
- ・既存のイベントの活性化も含め、メンバーの努力が不可欠であり、皆で汗をかくことを各委員会の場でも改めて確認していただけると有り難い。(木内社長)
- ・年会費見直し基準から算出された 33 百万円分のショートをどう埋めるか。平日のネット集客をどこまで容認するのか、そうではなくメンバー皆で負担する道を選ぶのか。昨年は年会費のアップと共にメンバー以外のプレーフィーの値上げを行なったが、これは来場者数の減少にも繋がることとなった。(木内社長)
- ・いずれにしても金額が大きいので、複数の施策による合わせ技により実現する他は無いと思われる。(木内社長)

(5) コースに状況について

- ①特に報告すべき点が有れば報告→特に無し。

(6) ブルーリーフの事業について

- ①ブルーリーフの営業状況について特に報告すべき点が有れば報告。

木内社長より以下の説明があった。

- ・ファーマーズテーブルはこの4か月間で 13 百万円を売り上げた。全体として、粗利でコストが賄える程度にまではなっている。
- ・課題はホテルで、ここの稼働率が上げられれば、継続的に利益を出すことが可能となる。
- ・明細については来月以降に説明させていただく予定。

中川取締役より以下の意見があった。

- ・当初の赤字はやむを得ないが、今後不採算が続くようであれば、損切りを検討しなければならないと考える。特にホテルについては、いまだに家賃分をカバー出来ていない状態。

(→) 宿泊プラン(夕食とのセットプラン)の拡販を進めているところである。(木内社長)

(7) 施設の有効活用について

- ①特に報告事項が有れば報告。→特に無し。

(8) その他 →特に無し。

→上記(1)から(8)について報告を受け、協議の結果了承した。

以 上

以 上