

取締役会・理事会協議内容

開催日時： 2026 年 6 月 27 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） リモート参加者も議決権を有す			
取締役兼理事 10 名	議場	北島	以上 10 名出席
	リモート	田井（理事長）、木内（副理事長） 上西、加藤、草深、塩田、生木、橋本 村瀬	
	欠席	なし	
執行役員兼理事 3 名	議場	なし	以上 2 名出席
	リモート	片岡、野村	
	欠席	中川	
最高顧問兼理事 1 名	議場	坂	以上 1 名出席
	欠席	なし	
以上 理事 14 名 取締役 10 名		理事：委任状、代理を含め 13 名出席 取締役：委任状、代理を含め 10 名出席	
監査役兼監事 2 名	議場	なし	以上 0 名出席
	リモート	なし	
	欠席	高橋、角川	
傍 聴	理事でない 執行役員 3 名	議場	以上 3 名出席
		リモート	
	その他	議場	以上 0 名出席
		リモート	

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。

理事会

「議事」

1. 委員会報告

①競技委員会（加藤委員長）

- ・月例会結果等報告
- ・ミュアヘッド杯結果報告

②クラブライフ委員会（上西委員長）

- ・開場記念祭の実施状況報告（5/16）
- ・プールサイドの夕べの開催について（7/18）
- ・年会費検討に関して委員会で討議した内容について報告

半期の売上げと経費の実績値を元に残り半期の売上げと経費を予測し、その計算結果に基づいて年会費を考えており、次年度 5 百万円程度(約 7 %)の値上げとすることを説明した。年会費の上げ方を毎年考えるのは大変であり、例えば不動産業界でよく行われるように消費者物価指数(CPI)に連動して上げてはどうかとの意見があった。

③グリーン委員会（北島委員長）

- 5 月からの作業内容

- ・グリーンのメンテナンス:先月、グリーンのエアレーションおよびコア抜きを実施。現在は芝の刈り込みを主体に行っている。
- ・6H グリーンの環境改善:芝生の育成状態を改善するため、13Hと同様の送風機を設置。今後、運用を開始する。
- ・台風 6 号の被害状況:倒木などの大きな被害はなかったが、一部のバンカーで崩れが発生し次の日には補修完了した。

■今後の作業

- ・ナセリ(育成地)の活用:芝生の育成状態が良好で、順次(コースの)張り替えに使用していく。
- ・肥料散布: 6 月中旬に、フェアウェイおよびティイングエリアへの肥料散布を予定。
- ・ティイングエリアの補修:傷みが目立つものの、芝を張り替えると長期間使用できなくなるため、今回は張り替えを行わず、養生による回復を目指す方針。

■連絡事項

- ・ドローンによるコース撮影を実施。このデータは単なる記録に留まらず、各エリアの正確な面積を算出することで、今後の肥料散布や目土(砂)の量を計算するための基礎資料として有効活用していく。

④広報委員会（野村委員長）

- ・ニュースレター夏号の編集会議について。ミックスダブルスの参加者紹介や、真夏のゴルフに向けた対策等について掲載予定。
 - ・新企画としてゴルフ川柳の募集を行うので、ご協力をお願いしたい。
 - ・「千葉銀行からの借り入れ内容は何か」という質問があった。
- コロナ禍において、国の制度として中小企業支援融資が設けられ、無利子であったこともあり、経営の安定性向上のために支援を受けたもの。（木内副理事長）

⑤ジュニア委員会（草深委員長）

- ・レッスン会は 15 名が参加。

⑥ハンディキャップ委員会

- ・特になし

⑦フェロースhip委員会（塩田委員長）

- ・フェロースhipコンペ開催。今後の新規メンバー加入につなげる活動を継続していく。
 - ・年会費の引き上げに関して、インフレでやむを得ないが、年会費以外の売上についても見直すべきとの意見があった。
- 前回の理事会での議論の結果、コンペプラン、プライベートバースデープランの見直しを実施することになった。具体的な内容は後述。（木内副理事長）

2. 連絡事項（木内副理事長）

・9/18に MartyGolf が 100 名規模のコンペを実施する。大型のコンペのため理事会報告とするので、ご承知いただきたい。

3. 理事会決議事項

41 期年会費について

(1) 前回役員会での方向感

営業収支で 40 百万円を確保することを前提に検討。5 月の役員会において下記シナリオケース②では 40 百万円を確保するためには 4.3 百万円程度の不足が見込まれ、この不足分を 7%程度の年会費の値上げにより補う必要があるとの方向感を確認した。

5月役員会報告時の試算

(千円)

ケース	営業収支合計	入会関係	除く入会関係	40M不足額
① 売上 2 %増・入会50口	45,953	70,950	▲ 24,997	5,953
② 売上 0 %増・入会50口	35,688	70,950	▲ 35,262	▲ 4,312
③ 売上 2 %増・入会30口	20,653	45,650	▲ 24,997	▲ 19,347
④ 売上 0 %増・入会30口	10,388	45,650	▲ 35,262	▲ 29,612

(2) 5月の収支確定を踏まえて

今般、5月の収支が確定したことから再度試算を実施したところ、5月の売上が前年度対比極めて好調だったことから、入会関係を除いた売り上げが役員会想定時よりも+8.3 百万円で着地。これは、当初想定は前期実績比+2%と保守的に試算していたものの、実際には5月のゴルフ場売上は前期比+19.5%の大幅増となったことが主因。

5月収支反映後の試算

(千円)

ケース	営業収支合計	入会関係	除く入会関係	40M不足額
① 売上 2 %増・入会50口	55,422	70,950	▲ 15,528	15,422
② 売上 0 %増・入会50口	44,989	70,950	▲ 25,961	4,989
③ 売上 2 %増・入会30口	30,122	45,650	▲ 15,528	▲ 9,878
④ 売上 0 %増・入会30口	19,689	45,650	▲ 25,961	▲ 20,311

この結果、シナリオケース②においても 40 百万円の営業収支確保という目標が達成される試算となっているが、当社の経営は猛暑や降雪等の自然環境に大きく左右され今後の売上は流動的であり、実際に 6 月の売り上げは前年同月比マイナスで進捗していること、また経費上昇は確実に見込まれることから、当初方向感通り、以下のプラン①もしくは②を採用し、値上げを実施することとしたい。

(3) 具体的な値上げ額検討

プラン別シミュレーション

- ・プラン①は税抜ベースで7%アップし、100円未満切り捨て
- ・プラン②は税抜ベースで個人+10,000円、家族+15,000円とし、100円未満切り捨て

【プラン①】

(円)

コース	株式種類	今期	人数 請求ベース	来期プラン①			
		税込		税抜	税込	値上額/税込	増収額
S1	個人	396,360	11	385,500	424,050	27,690	304,590
	家族	594,000	24	577,800	635,580	41,580	997,920
S2	個人	504,360	5	490,600	539,660	35,300	176,500
	家族	756,000	0	735,300	808,830	52,830	0
S3	個人	612,360	3	595,600	655,160	42,800	128,400
	家族	918,000	1	892,900	982,190	64,190	64,190
A	個人	164,160	50	159,600	175,560	11,400	570,000
	家族	218,160	38	212,200	233,420	15,260	579,880
B	個人	83,160	177	80,800	88,880	5,720	1,012,440
	家族	109,080	73	106,100	116,710	7,630	556,990
C	個人	54,000	164	52,500	57,750	3,750	615,000
	家族	72,360	67	70,300	77,330	4,970	332,990
休会	-	31,000	61	30,100	31,000	0	0
合計	-	-	674	-	-	-	5,338,900

【プラン②】

(円)

コース	株式種類	今期	人数 請求ベース	来期プラン②			
		税込		税抜	税込	値上額/税込	増収額
S1	個人	396,360	11	370,300	407,330	10,970	120,670
	家族	594,000	24	555,000	610,500	16,500	396,000
S2	個人	504,360	5	468,500	515,350	10,990	54,950
	家族	756,000	0	702,200	772,420	16,420	0
S3	個人	612,360	3	566,600	623,260	10,900	32,700
	家族	918,000	1	849,500	934,450	16,450	16,450
A	個人	164,160	50	159,200	175,120	10,960	548,000
	家族	218,160	38	213,300	234,630	16,470	625,860
B	個人	83,160	177	85,600	94,160	11,000	1,947,000
	家族	109,080	73	114,100	125,510	16,430	1,199,390
C	個人	54,000	164	59,000	64,900	10,900	1,787,600
	家族	72,360	67	80,700	88,770	16,410	1,099,470
休会	-	31,000	61	38,100	31,000	0	0
合計	-	-	674	-	-	-	7,828,090

各種料金の改定

前回検討することとした、コンペプランおよびプライベートバースデープランについて、所要の改定を行いたい。

ブリック&ウッドクラブ ゴルフプレー料金表（消費税10%込）

①プレー料金

		メンバー				ゲスト		ジュニア		
通常1R		シーズン	Sコース	Aコース	Bコース	Cコース	通 常	優 待	ファミリー (7-14歳家族ジュニア)	
平 日	ON	600	6,350	9,400	9,400	13,300	10,900	0 (2,800)	5,750	9,800
	OFF					12,000				
土 曜 日	ON				13,450	19,300	18,200			
	OFF					16,500	14,500			
日 祝 日	ON				13,450	21,400	—			
	OFF					18,200	16,500			

その他		シーズン	Sコース	Aコース	Bコース	Cコース	通 常	優 待
サービスディ (火曜日)		共通	600	5,200	8,300	8,300	10,800	10,400
アフタ ヌーン	平 日	ON		4,600	7,600	7,600	11,900	9,700
		OFF					10,800	
	土 曜 日	ON				12,200	18,300	16,200
		OFF					15,200	13,200
日 祝 日	ON	12,200				20,300	—	
	OFF					17,300	15,200	
薄 暮	平 日	ON		3,050	4,600	4,600	7,600	—
		OFF					6,600	
	土 曜 日	ON				6,600	9,600	
		OFF					8,100	
日 祝 日	ON	6,600				10,700		
	OFF					9,100		
追 加 ハ イ フ	平 日	ON	0	2,200	2,200	2,200	3,300	
		OFF						
	土日祝日	ON						
			OFF					

同上		メンバー	ゲスト
0 (2,800)		4,650	8,700
0 (2,800)		4,650	8,700
0 (2,800)		2,550	5,400
0 (2,200)		2,200	2,200

ジュニア・・・18歳以下
プレ親族ジュニア・・・19歳～24歳以下

2024.06.1改定 2024.10.01実施

シーズン区分 ON：4～6・9～12月 OFF：1～3・7・8月

2024.06.1改定 2024.10.01実施

②コンペプラン

※今後の経済情勢により随時変動する可能性があります。

1、オンシーズン エクセレントプラン

料金	平日	ゲスト	11,100円→ 12,100円	土日祝	ゲスト	19,400円
		メンバーS	2,800円		メンバーS	2,800円
		メンバーA	8,350円→ 8,550円		メンバーA	8,350円→ 8,550円
		メンバーB	11,100円→ 11,600円		メンバーB	11,100円→ 11,600円
		メンバーC	11,100円→ 11,600円		メンバーC	11,100円→ 15,650円

3、条件

3組9名以上のコンペ
(ゲストが原則半数以上)

2、オフシーズン ニコニコプラン

料金	平日	ゲスト	11,100円→ 12,100円	土日祝	ゲスト	16,300円
		メンバーS	2,800円		メンバーS	2,800円
		メンバーA	8,350円→ 8,550円		メンバーA	8,350円→ 8,550円
		メンバーB	11,100円→ 11,600円		メンバーB	11,100円→ 11,600円
		メンバーC	11,100円→ 11,600円		メンバーC	11,100円→ 15,650円

4、特典

○パーティー料理(3品)・ワンドリンク
料理オプション 鍋に変更+550円～
バーベキューに変更+1,650円～
○賞品としてボール1ダース(1,650円)

③プライベートバースデープラン

※今後の経済情勢により随時変動する可能性があります。

1、実施日 メンバーの誕生日を含め三ヶ月に1回のみ利用可能

2、特典 料金 コンペ料理4品とワンドリンク付き 平日3組まで、土日祝日2組まで

メンバー	Sコース	2,800円	ゲスト	平日	オン・オフ	10,400円→ 12,400円
	Aコース	7,350円→ 8,550円		土日祝	オン	14,200円→ 16,200円
	Bコース	10,400円→ 11,600円			オフ	11,200円→ 13,200円
	Cコース平日	10,400円→ 11,600円				
	土日祝	10,900円→ 15,650円				

シーズン区分 ON：4～6・9～12月 OFF：1～3・7・8月

年会費等に関する議論

（１） 年会費

- ・プラン①の定率（パーセンテージ）引き上げよりも、プラン②の定額引き上げの方がフェアではないか。
- ・メンバー全員で平等に負担するという観点から、定額引き上げのプラン②が望ましい。
- ・修理の費用が嵩むのは確実なので、少し高めの引き上げになるのもやむを得ない。
- ・ミニマムの引き上げも検討したが、ミニマムユースを超えている人がほとんどなので、この改定による効果は限定的。

→年会費についてプラン②の内容で引き上げが了承された。

（２） 各種料金の改定

- ・年会費以外の項目についても引き上げを検討する必要があるので、前回の理事会で合意された方向感通り、コンペプラン及びプライベートバースデープランについての引き上げが必要

→コンペプラン及びプライベートバースデープランの引き上げについて、原案通り承認された。

（３） その他意見

【年会費】

- ・今後統一性を担保するために、定率（パーセンテージ）での引き上げか、一律定額引き上げかを決めた方がいい。
- ・「ワリカン」の精神からは、定額引き上げの方がいいのでは。
- ・定額の方が上位カテゴリー（SやA）のお得感が増すので、カテゴリーの上位シフトが進む可能性があるのではないか。

【クラブカルチャー】

- ・今後もBWCの魅力を発信していく必要がある。
- ・クラブカルチャーの具体的な取り組みを進めていく必要がある。

【住宅】

- ・入会希望者の50-80%程度といった多くの人が住宅購入に興味を示している。
- ・一方、新築の供給は準備期間が長く、すぐに対応できる環境にない。また、工事費の急騰もあり採算的にも慎重な検討が必要。
- ・中古物件については水面下で取引が行われており、BWCとしてのコントロールが難しい。

以上

取締役会

開催日時 2026 年 6 月 25 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 理事会と同時開催。
リモート参加を可とし、リモート参加者も出席者として議決権を有する。

議題

1. 議決事項

(1) 株式譲渡承認について

(金額は税込)

株種類	譲渡人（敬称略）	譲受人（敬称略）	備考
普通	株式会社コジロー	阿部 次郎	紹介者：田井暢子様 名変110万（追認）
普通	株式会社コジロー	伊藤 智康	紹介者：松本良三様 名変110万（追認）
普通	株式会社コジロー	藤井 基安	住地ゴルフ 名変110万（追認）
普通	中楯 徳義	中部サイデン(株) 籠島大貴	紹介者：奥村辰平様 名変110万
普通	河澄 哲	株式会社コジロー	
優先	柳原 昌好	(株)飯田工務店 片岡公子	片岡様は既存メンバー 名変165万

→上記（1）について、異議なく了承された。

2. 報告・協議事項

(1) 直近のゴルフ場の営業状況について

(税抜/日、人、万円)

	前月	前年同月	前年比	内平日	前年比	内土日祝	前年比
営業日数	31	31	0	18	▲ 2	13	2
来場者数	3,068	2,672	396	1,256	▲ 191	1,812	587
うち M	1,723	1,281	442	423	▲ 47	1,300	489
G	897	907	▲ 10	389	▲ 111	508	101
V	123	110	13	119	13	4	0
N	325	374	▲ 49	325	▲ 46	0	▲ 3
増加率/全体			14.8%		▲13.2%		47.9%
売上高	3,288	2,751	537	1,269	▲ 115	2,018	652
増加率			19.5%		▲8.3%		47.7%

期初来累計	40期	39期	前年比	前年比
来場者数	22,970	21,907	1,063	4.9%
売上高	23,188	22,104	1,084	4.9%

6月ゴルフ場営業状況（21日まで）

(万円、人)

	売上高合計	平日	土日祝	前期	前期増減	前期比
来場者数	1,594	830	764	1,807	▲ 213	▲ 11.8%
売上高	1,505	783	723	1,794	▲ 289	▲ 16.1%

5 月は来場者数が前年同月比+14.8%と順調に増加し、売上も+19.5%と大幅に増加。期初来累計においても売上高/来場者数ともに前期を上回って順調に推移している。
ただし、6 月の中間実績については前期を大きく下回る状況となっており注視が必要。

今後も安定的な経営基盤構築のために、住地ゴルフとの連携強化や、既存メンバーからの紹介拡充により、アクティブメンバーの増強に注力していく必要がある。

（２）直近のブルーリーフの事業収支について

(税抜/円)

項目	ホテル	ドッグ	レストラン	マーケット	共通	合計	前月比
売上	734,800	120,100	6,026,430	1,148,400		8,029,730	1,897,980
仕入原価			2,338,556	690,568		3,029,124	695,811
粗利	734,800	120,100	3,687,874	457,832		5,000,606	1,202,169
人件費					2,869,176	2,869,176	579,880
消耗品	61,434		153,847	10,586		225,867	140,444
家賃	300,000	60,050	300,000			660,050	60,050
清掃費						0	▲ 11,000
支払手数料			122,570	20,290	12,000	154,860	65,493
リクルート	21,274		19,686			40,960	26,200
POSレジ利用料				5,455		5,455	0
水道光熱費	19,973	281	69,266	41,960	139,965	271,445	▲ 15,681
通信費	9,500			7,000		16,500	▲ 9,462
セコム	50,000			14,000		64,000	0
防犯カメラ					17,900	17,900	0
ソフトクリーム				30,200		30,200	0
経費合計	462,181	60,331	665,369	129,491	3,039,041	4,356,413	835,924
損益						644,193	366,245

（３）直近月の入退会状況について

前回役員会以降の入会は２件（湯本様、井手様）、４０期に入ってから累計は３０口３９名。
退会は０件、累計は３３口４７名。

（４）年会費等の引き上げについて

理事会での議論通り。

→上記（１）から（４）について報告を受け、協議の結果了承された。

以上