

ゴルフ産業を社会に広めるネットワーク・マガジン

ギュー GEW

9 SEPTEMBER
2022
vol.535
gew.co.jp

Golf Economic World

SPECIAL FEATURE

ゴルフ界で進むインフレ
「値上げ事情」を総点検



ROYAL GREEN Mito 運営法人
株式会社ウィルトラスト
代表取締役 磯崎博文氏

四半期寄稿

リニューアルから1年半 「感謝企画」の内容と成果

礒崎 博文 | いそざき・ひろふみ

株式会社ウィルトラスト 代表取締役社長

2013年、株式会社ライフルから独立。多重債務を抱えたゴルフ練習場の運営事業を引き受け、事業再生に。現在はゴルフ練習場2店舗に対し、新たな業態、「Golf & Entertainment空間」の開発に着手。ゴルフ業界を活性化することで地方経済を活性化することを事業ビジョンとする。



ROYAL GREEN Mito
公式 Instagram



読者の皆様、ご無沙汰しております。ロイヤルグリーンの磯崎でございます。今年3月まで1年間、本誌に掲載した「ゴルフ練習場 限界突破論」に多くの反響を頂きまして、ありがとうございます。

今月から、基本的には四半期ベースでROYAL GREEN Mito、弊社のゴルフ練習場経営の近況についてお届けしたいと思いますので、改めてよろしくお願いいたします。

激変するゴルフ業界

コロナ禍における

新業態へのチャレンジ

2021年4月、茨城県水戸市のゴルフ練習場ROYAL GREEN Mitoを新業態の「Golf&Entertainment空間」にリニューアルしました。その意図は、単なるゴルフ練習の場ではなく、ノンゴルフアワーでも十分に楽しめるサービスと空間を提供することにありました。ゴルフアワーの減少に歯止めが利かない業界ですが、こうした新業態にチャレンジすること、ゴルフへの興味喚起や新規ゴルフアワー創造に貢献していきたいと考えております。

皮肉にも、ゴルフ業界はコロナ禍

において、バブル以来と言われる好景気となり、2021年度は多くのゴルフ練習場が前年比110~120%の売上となったようです。

しかし、今年に入り少し風向きが変わってきました。2022年4~5月期のゴルフ練習場売上は、前年比で5~10%ほど減少（全日本ゴルフ練習場連盟調べ）しています。コロナという外部要因で好調を迎えたゴルフ業界ですが、それも2年を経過し、行動制限が緩和されて減少に転じたと考えられます。

それでも2019年対比では、まだまだ上振れの状況ですが、今後は徐々に「自分の好きなことへ時間を使う」スタイルに戻っていくのではないのでしょうか。

私たちROYAL GREEN Mitoにおきましては、前年割れが目立つ今年4~5月において、リニューアルオープンスタートダッシュに成功した昨年同期の来場数を上回る結果となりました。その要因は「1周年記念企画」にあると私は確信しておりますので、その内容を紹介します。

企画内容は4本柱

具体的には次の4企画です。

①飲食を楽しみながら当店スタッフがここん盛り上げをSaturday Night Pack

②トップトレーサー・レンジ（以下TTR）を活用した、ROYAL GREEN TTR Championship

③サービスコンテツ スタンプラリー

④高級自動車ディーラーとのタイアップ企画

一つ目の「Saturday Night Pack」は、エンターテイメントを演出した2階エリアで、地元食材を使った当店オリジナルの料理を食べ、アルコールを飲みながらグループでゴルフを楽しんで頂く企画です。インスタライブも配信し、店舗にいないお客様もイベントの雰囲気を感じられるようにしました。その様子は、ROYAL GREEN MitoのInstagramをご覧ください。

予約開始から1週間以内に40名の枠が満席となり、当日は3世代のファミリー、20~30代の友人同士、カップルのダブルデートなどたくさんのお客様に楽しんで頂きました。バーチャルラウンドをより楽しみ盛り上げるため、打席のLED照明をブルーやイエローに変えたり、暗転な

ど雰囲気を変えながら、よりアップテンポなBGMに切り替え、お店の特徴でもある池の浮島にワンオンチャレンジするゲームも取り入れました。リニューアル前に描いたアメリカのトップゴルフを意識した世界観を、少しは実現できたかな、と感じております。

終了時には「本当に今日は楽しかった。こうした企画を定期的に開催してほしい！」との声を沢山頂き、私たちの想いのお客様に伝わった実感を得ることができました。

二つ目のTTRを活用したROYAL GREEN TTR Championshipは、バーチャルラウンドを使用したゴルフコンペです。こちらも予約開始直後に枠が埋まりました。豪華賞品も用意しましたが、賞品がスコア上位者に当たる従来のコンペスタイルではなく、景品の当選方法は表彰式までのお楽しみとし、ゴルフスキルに係なく楽しめる企画にしました。その当選方法は、予め順位につけておいた賞品と、参加者のお名前が入った抽選箱を用意。順位該当者がくじを引き、そのくじに書かれた名前のお客様が当選という要領です。表彰式は当店自慢の大スクリーンを使って行いましたが、順位該当者が、抽

選くじで自分の名前を引き当てるというミラクルも生まれ、大いに盛り上がりました。ちなみに賞品内容は、最新のステルスのドライバー、当SHOPのBEAMSやUNBINDの人気アイテムでした。

脱・装置産業

三つ目のスタンプラリーは当店の施設全体を使って1階打席、ブティックでのお買い物、2階エンターテインメント空間、ランチ・ディナー、スタッフと合言葉のコミュニケーションなど、当店のサービスをスタンプラリー方式で利用促進するものです。それぞれのスタンプが集まって、すべてが揃うと景品がもらえます。

業種柄、最も多いのは1階打席でのゴルフ練習目的での来客です。複数人でのグループ利用や、カフェで飲食するサービスは、ゴルフ練習を目的とする来場者には響かない。これが1年間挑戦してみても感想でしたが、スタンプラリーで利用体験の流れを作ると予想以上の反応があり、同時に新サービスの開発にも大きなヒントとなりました。

四つ目の高級自動車ディーラーと
のタイアップ企画では、1周年記念



企画の期間中、最新車体を展示してアンケートを実施。回答者には当店のサービスチケットとディーラーの記念品をプレゼントする企画です。当社の狙いは、新しい形のビジネスモデルを確立することでした。

高級自動車ディーラーに興味を持つお客様の集客ができ、既存のお客様にも価値提供の幅が広がり、狙い通りの結果となりました。

その上で、最大の成果は広告代理店などを通さず、すべて自社スタッフで企画から運用まで手掛け、企画・運営の売上を計上できたことです。

ディーラー側の満足度も高く、今後
もROYAL GREENが自動車ディーラーに対し、販路拡大、顧客満足度向上を目的とした企画を進めます。

以上の4企画を「1周年記念」として行いました。それをスタートするにあたり、昨年のリニューアルから取り入れたICカードシステムを最大限活用。様々な来場データの掛け合わせから独自ランキングを作成し、該当のお客様に心を込めた「感謝のお手紙」を郵送しました。手紙には、記念品の当店オリジナルタン

プラーのギフト券を同封。このタンプラーを持参するとカフェのドリンクが割引されます。（記念写真もInstagramでご覧ください）

これらの企画はスタッフと何度も議論を重ね、たくさんの時間をかけて作り上げました。単なるイベント企画ではなく、リニューアルから1年を経て、どんな「想い」をお客様に伝えたいのか、ROYAL GREENをどのように想ってもらいたいのか？ここに重点を置いて議論を重ねたからこそ、素晴らしい企画が出来上がり、良い結果を導けたと思っています。企画から当日の運営までを完璧にこなしたスタッフの成長を目の当たりにして、とても嬉しく、今後への自信を深めました。

ゴルフ練習場は基本的に「装置産業」と言われ、練習する1球に対して料金を頂くビジネスですが、私たちはそれだけではなく、ここで過ごす時間に価値を感じて頂き、ファンを一人でも多く獲得することで成長したいと考えています。ここを追求していくと、まだまだできることがあるのです。

新業態で2年目を迎えました。今後様々企画を連発しますので、次回の「誌上ライブ」をお楽しみに！