

ゴルフをやめた経験があるという。その後ゴルフを再開し、支配人となった今、地元企業から依頼されるゴルフ研修などでは、参加者に少しでもゴルフの楽しさを知ってもらえるようにゴルフの魅力を語り、同GLのキャディ研修では、絶対笑顔で帰ってもらえるように、気配りや言葉遣いを気をつけるよう指導しているという。

ゴルフ環境を考慮した多様なプランの提供

再開ゴルフファーには来場しやすい

プレープランも大切だ。

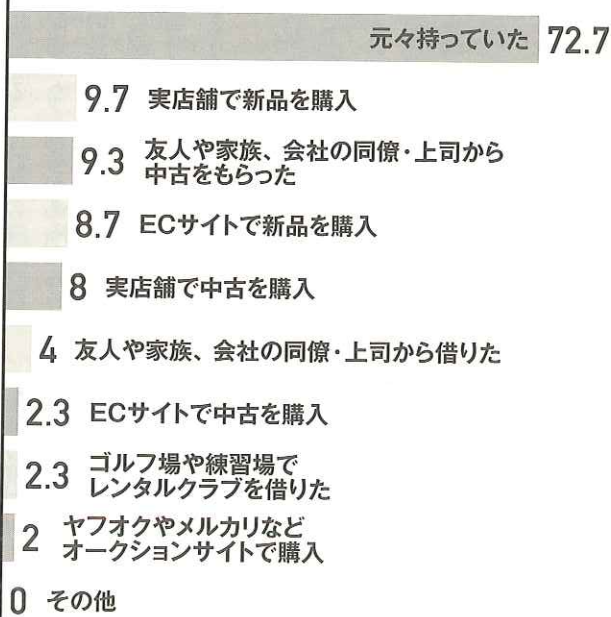
前出の徳島CCでは、毎月最終日曜日をメンバー同伴割引デーとして、メンバー同伴のビジターが平日料金でラウンドできるようにしている。

これは、再開したばかりのゴルフファーが、ゴルフ慣れしたメンバーからサポートやアドバイスを受けながらラウンドすることで、よりゴルフの楽しさを感じてもらえることを想定して実施している。

「メンバー同伴割引デーは、メンバーと一緒に若い方などが来られているのをよく見かけます。ゴルフが上手

クラブ入手方法 (複数回答)

(%)



以前やっていたのだから、多数の人がクラブは持っているのは当然だろう。が、処分せずに持っていたという見方もできる。複数回答なので、再開後に購入している人も多いが、昨今の傾向か、意外と中古購入者が多い

コミュニティなど継続できる環境づくりを

福島範治(鹿沼クラブ代表取締役)

栃 木県ゴルフ場協議会では、2018年からゴルフが認知症

予防になるとして、55歳以上を対象に8回のシニア向けスクールを実施している。WAG(ウィズエイジ

ンゴルフ)シニアスクールである。毎年1回の募集で定員15名。最初の2年間は定員前後だったが、20年から

いきなり増え始めた。そこで、20年に定員を増やして対応したが、21年はキャンセル待ちが出て、22年の今年は定員の倍以上の応募があった。

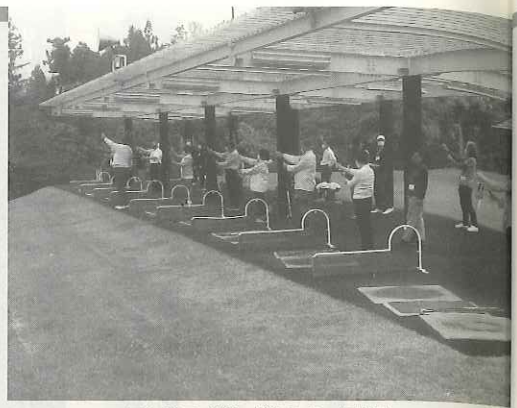
そして、参加者の7割が以前経験して、その半数は10年20年ゴルフから離れていた再開ゴルフファーだった。その背景には、コロナ禍で老人会な

どがなくなったりといった理由がある。重症化リスクの高い高齢者は特に集会所を敬遠し、会自体も実施に慎重で、世間一般がある程度制限を解除してもなかなか動かないという実情もあるだろう。

ただ、ゴルフ場でも、スリーピング会員がアクティブになるだけでは

なく、一度退会した人が「また来ることにしたから」と言って、再入会する例も見受けられる。明らかに再開している人は多い。

以前やっていたわけだから、再開ゴルフファーにあまり若い人はいない。周囲に背中を押してくれる人がいて再開した場合は、ゴルフ仲間がで



アンチエイジングのスクール風景

やすい。しかし、すでにリタイアしている場合などは、継続できる環境づくりが必要になるだろう。ゴルフスクールなどの充実、ゴルフを始めるきっかけにもなるし、望ましい。もう1歩踏み込むと、コミュニティ作りということになる。

前述したWAGシニアスクールでは、8回のスクールの間に仲間ができる。今時、70代でもLINEをやっている、スクールに見学に行くと、参加者の高齢女性に「この人とどうやって友達登録すればよいの？」などと聞かれることもしばしばだ。

ゴルフ場でも、定期的に行われるコンペで、何度か会っている間に仲間になって一緒にラウンドするよう

になったという話はよく聞く。オーブンコンペなどの場合は1人参加しているうちに仲間ができるという流れだが、もう1つ、家族や夫婦、ペアといった最初から単独ではないプランを充実させることも重要だ。子どもたちのレッスン会で、引率した母親も一緒にレッスンする親子レッスン会などもよいかもしれない。親子で始めれば、クラブやウェアの売上げにも繋がる可能性がある。

ただし、結婚や子育てなどライフイベントでゴルフから離れざるを得なかった女性が再開するための条件の1つが、夫がゴルフをやることだ。ゴルフをやらないう夫のもとでのゴルフ再開はハードルが高い。そうした点からも、夫婦でゴルフの施策は重要だ。

再開ゴルファーを特定し ニーズを聞き出す作業を

以前ニュージーランドのゴルフ場で衝撃的なインフォメーションを目にした。そこには、20以上のメンバー種別が書いてあった。つまり、日本では、正会員、平日会員、法人会員といった会員種別だ。

たとえば、初心者メンバー、カッ

ブルメンバー、9ホールメンバー、年齢で細かく18歳メンバー、16歳メンバー、14歳メンバー、そしてクラブハウスメンバーといった具合。もちろん、正規のメンバーもいる。

クラブハウスメンバーはゴルフ場が社交場となって各種パーティや食事会などのイベントが行われる欧米ならではのメンバーである。日本では年次会員や友の会などはあるが、ここまで多種多様なメンバー制度はない。

そのゴルフ場に親近感を持って足を向けやすくするためには、こうしたメンバー制度は決して日本であっても荒唐無稽ではないと思う。

こうした発想を実効的なものにするためには、やはり再開ゴルファーのニーズをきちんと把握しなければいけない。だが、その人がかつてゴルフをやっていた再開したのか、単にキャリアの浅い新規ゴルファーなのかは見た目では判断がつかない。予約、あるいは受付時などのアンケートによって、キャリアを確認した上で、ニーズを探りたい。その作業は将来に向け非常に重要だと思う。これだけ再開ゴルファーがいるのだから、まだまだ掘り起こしができ

るはずだ。考え方によっては、まったくの新規よりも再開のほうが対応しやすい。

「古いクラブを買い取ってプレー代に充てます」

「古いクラブを下取りに出せば、新品半額です」

なので、再開しませんか！

こうした各種プランや施策を考えた上で、実はもっとも大切なのは接客サービスとそれを取り巻く仕組みである。安くなったとは言え、他のレジャー、スポーツに比べれば、ゴルフは割高感がある。コ罗纳禍が収束していき、他のレジャーやスポーツが解禁になれば、もともとそちらを主眼としていた人は多少なり、流れていくだろう。しかし、それを引き止めるために値下げをしたのでは、かつての料金競争になつてしまう。すでにゴルフ場業界は十分なスリム化を果たしているはずだ。

今、ゴルフブームのなかにあつて、再開ゴルファーを含め、コロナ禍で創出されたゴルファーを引き止めるもつとも重要な策は、接客サービスを中心としたゴルフ場運営の基本の見直しだと考えているが、いかがだろうか。