

## ゴルフ・ジニアス・ソフト・ウェア X 鹿沼グループ

新たなゴルフの楽しみ方を推奨する米ゴルフ・ジニアス・ソフトウェア社(GGS)のコンペシステム「トーナメント・マネジメント・システム」(TMS)。そのTMSはコンペ開催の告知から、参加申し込み、競技の集計など多様な機能を備えるが、特徴は複数の競技方法を同一ラウンドで実施、集計できる点だ。

今回、GGSインターナショナル・マネージング・ダイレクターのクレッグ・ヒッグス氏と対談したのは、栃木県に3コース108ホールゴルフ場を運営する鹿沼グループの福島範治代表。会員中心の鹿沼カントリークラブは年間1500回の競技、コンペを開催。一方で、カジュアル志向の鹿沼72カントリークラブは35歳以下のライトなメンバー「U35」会員が1300人以上を数え、ユニークなコンペを開催。グループ全体で積極的に改革を進め、「また来たいと思ってもらえる 次のゴルフ場を創り出す」を旗印に運営している。革新的なソフトウェアと積極的に改革を進めるゴルフ場。その対談を紹介する。

お問い合わせ：<https://www.golfgenius.com/international/jp>

25万人来場の鹿沼Gで  
コンペはほぼ新ペリア

**GEW** (以下、G) まず、福島代表から鹿沼グループの紹介をお願いします。

**福島氏** 栃木県で3コース計108H(鹿沼CC 45H、鹿沼72CC 45H、栃木が丘GC 18H)を運営、年間総来場者数は約25万人です。「鹿沼」は開場60年で会員制「72」はカジュアルなコースで、「栃木が丘」は都心に近く、法人会員が多いゴルフ場です。

**クレッグ氏** (以下、C) 会員数、来場者の属性、プレイスタイルなどは?

**福島氏** 「鹿沼」は会員数約4千名で、毎年

2500名が新規に入会します。「72」は会員約3600名で、うち1300名が35歳以下の「U35」という会員です。

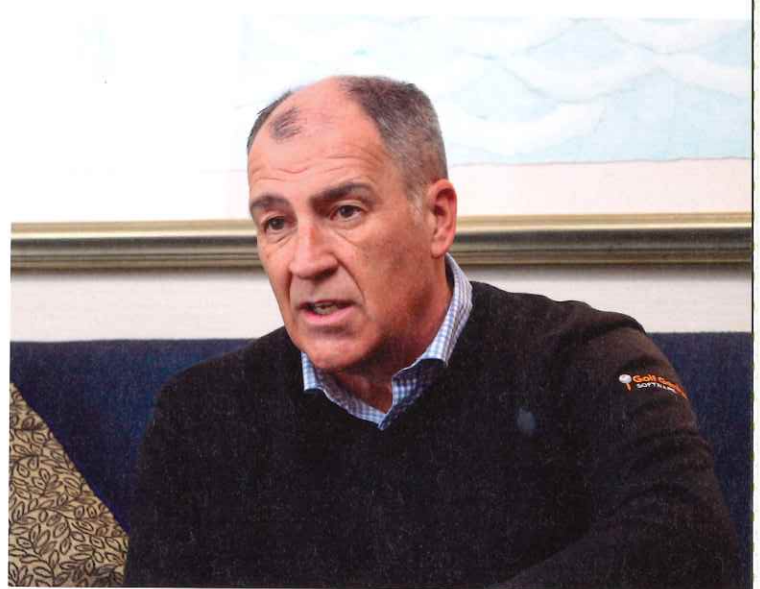
**C** 各ゴルフ場での競技の実施は?

**福島氏** 「鹿沼」は公式競技を含めコンペは年間1500回、約5千名が参加します。クラブハンディ取得者も1800人程です。「72」は「U35」のコンペが盛んですが、スコアもバラバラ。「72」主催の「U35」向けコンペでは「最多OB賞」を設けることもあるんですよ。

**C** そのコンペの競技方法は何ですか?

**福島氏** ほとんどが新ペリアで、他の競技方法を知らないだけだと思います。

**C** 競技が多い理由はありますか?



GGS  
インターナショナル・  
マネージング・ダイレクター  
クレッグ・ヒッグス氏

52歳なんですね。一方、「U35」の会員が「U35」を卒業すると52歳まで15年以上あります。卒業してもゴルフを続けてもらいたいですから、新しいゴルフの楽しみを提供して、プレー意欲の活発化に繋げることが重要で、それが会員化に繋がるはずなんです。

**C** そこにTMSが活躍するポイントがありそうですね。

**福島氏** そうですね。やっぱり若いゴルフアーは楽しむことを目的にしている人が多くいます。スコアを追求して会員になつて競技に出て研修会に出てクラブ対抗に出たいみたいな人もいますが、1割もいないと思います。

**C** その時、TMSが大いに活躍すると思いますが、利用料をゴルフアーから頂くことはイメージできますか?

**福島氏** プレー頻度を高めるのが競技で、それが会員化に繋がる前段階になると考えているんですよ。

**C** その部分を詳しく教えてください。

コンペが会員化への試金石  
「U35」に向けたTMSの活用

**福島氏** 「U35」を含めると全体で会員は8千名ほどで、それとは別でWEBとLINEの会員が5万人ほどです。総会員数1万人が目標ですが、正会員になる平均年齢は

# 競技推奨と新たな楽しみ方を提案する



鹿沼グループ  
鹿沼GとGGSのトーナメント・マネジメント・システムは

相性抜群!?

**福島氏** 最初は「U35」会員に無料で体験してもらい、それを水平展開するのがベストですね。いきなりの課金には現場も否定的でしょうし、料金を頂くための手間を掛けられないと思います。

**C** その点、TMSは手間を省いて様々な楽しみ方と収益を作るといふソフトです。

**福島氏** ソフトが機能して収益化するには、我慢と仕組み作りが必要で、イベント等で認知度を上げることも必要ですね。

ビジョンがあるから出来る  
DXは組織作りと不可分

**G** ところで、鹿沼グループでは様々な分野でDX化を進めていますね。

**福島氏** そうですね。WEB会員、LINE会員合わせて約5万人で、「鹿沼」に関してはWEB予約が3割を超えて、WEBチケットインも3割を超えています。デジタルによるおもてなしの領域に進化していくべく、積極的に取り組んでいます。

**C** DX化に重要な事は何ですか？

**福島氏** 当社では10代から30代の社員が全体の5割以上を占めています。新卒採用も毎年積極的に行っており、社員の平均年齢は約39歳です。デジタルマーケティングのプロジェクトにも若いデジタルネイティブ世代や新入社員が参加してプロジェクトの進行もスムーズです。結局、DXは組織作りだと思っています。

**C** 大変興味深い話です。

**福島氏** 組織作りが伴うDXでなければ、物理的に人員削減のDXになります。それ

にLINE会員を集めるのも実際は人なんです。あとはビジョンがあるか。ソフトウェアとかサービスのDX化には、5年後、10年後を見据えた「ゴルフ場を目指す」ビジョンが必要。それなければDX化の効果は発揮できないでしょう。

技術と伝統の融合で  
多様性のあるゴルフライフ

**福島氏** ひとつ、クレグさんと話をしたかったことがあるんです。ゴルフ発展における多様性についてです。TMSも多様性の一つですよ。

**C** そうですね。GGSには「テクノロジーが伝統と遭遇する」という言葉があります。これは一つのチャレンジで、テクノロジーというものを非常に保守的な環境に持ち込んで、どのように融合させて機能させるか。それが挑戦だと思えますし、そこには福島さんが話すようにビジョンが必要だと思っています。

**福島氏** 日本のゴルフはステレオタイプの楽しみ方で成長してきました。だから、当

社は「U35」のような簡易な会員制度を提案しているんです。年齢層や客層に合わせた楽しみ方をゴルフ場の運営側が提案していかなければならない。世の中ではダイバースイテイで様々なレジャーが広がっている中で、そこが我々のビジョンなんです。

**福島氏** 将来的には、LINE会員やWEB会員を一つのアプリに統合したい構想があるんです。手の中に鹿沼グループのすべてがある。ただ、当社単独で仕組みを作るのは限界があると思います。サービス・アズ・サービスを活用することになると思いますが、その時に、多様性の一つとしてTMSは大いに活躍すると思います。

**C** 実は8月に来日予定なので、是非TMSの試用機会を作ってもらいたい。

**福島氏** たぶん「U35」会員の2〜3組のコンペがあると思いますので、是非、やりたいですね。お待ちしております。



鹿沼グループ  
代表  
福島 範治氏