

「ピザ釜やバーチャルゴルフラウンジ（シミュレーターを設置したインア施設）を導入したり、様々なことを行つてはいます。とはいえ、どうが直接若者の集客に繋がつたかは分かりません。U-35会員の方々を見ていると、上達より、仲間と純粹に楽しみたいというのがいちばん最初に来てはいるように感じます。そこで、既成概念にとらわれず、新しい取り組みを積極的に行うことで、若い方にも興味を持つていただければと思つています。一方で、既存会員のこととも考慮して、昔ながらのサー

「面白い」とをしそう
という期待感が誘引力に
では、鹿沼7CCはU-35会員以
外に、どのような施策を行つてある
のだろう。

3年という長い目で
ゴルフ場との繋がりを強化

「いろいろ取り組みが不向きだと感じたので、丁寧に事情を丁寧に説明しました。最終的には『ゴルフ場のためになるなら』と了承していただけたことは感謝しています」（湯澤支配人）

「最近の若い方は紙のリーフレットをあまり見ないと聞いたので、募集は主にSNSを使いました。LIN

反応はよく、1回目の募集定員50名はすぐ満員となつた。そこで何度かの増員を経て、もつとも多いときで1300名に達したという（現在



GOLFZONのハイエンド機種「VISION PLUS」が2台設置されたバーチャルゴルフラウンジ

「U-35会員は17年12月に始めた35歳以下に向けた年次会員制度です。実は同年1月に30歳以下に向けて同制度を企画したとき、それに先立つて20～30代の来場者に聞き込みを行いました。しかし、入りたいというい込み策が重要なとなる。そんななか鹿沼72カントリークラブ（45H・M）は「U-35会員制度」で若いリピーターを増やしている。

定着率を高める 35歳以下の年次会員制度で

E予約も行つてゐるので、インスタグラムに加え、LINEでも週1回前後情報発信をしています。その効果もあり、U-35会員以外にも若い世代が増えました

21年に電気ピザ釜「カリノ」を導入。本格ナポリピザは、特に若者客に人気が高いという

競技志向に誘導し 帰属意識を高める

「とはいえ、60代後半から70代の比率が依然高く、さらに若者を増やす必要性を感じていました。そこで35歳以下の方を対象にした年会費制の『U35CLUB』を昨年から始めました。価格の安さもあり、4000名ほど入会いたしましたが、彼らが同世代の仲間を連れて来てくださることで、さらなる広がりを見せていきます」（楠本マネージャー）

「35歳以下だけを優遇することを快く思つていい方もあるという声も耳にしました。また、U・35会員の増員を理事会に打診した際も、反対の声がありました。そこで、ゴルフ場の運営を続けていくためには、こ

「U-35会員向けのコンペを年3回行っています。ただ、これも事前の聞き込みで分かつたのですが、若い方の多くはイベントの日程に自分の予定を合わせることを好まず、『空いたときに参加する』傾向が強いようです。以前は会員向けの競技なども頻繁に開催していましたが、予想以上に参加率が低かったので廃止しました。とはいえ、コミュニティ作りは大切なことで、年3回のコンペはうな施策を行ったのだろうか。」

「U-35会員以外にも若いビジター客が増えました」と、湯澤支配人。同制度は年会費制のため、退会しないように既存会員の引き留め策も重要だが、どのようないくつかの施設で、U-35会員が利用できる環境を整えています。

「U-35会員向けのコンペを年3回行っています。ただ、これも事前の聞き込みで分かつたのですが、若い方の多くはイベントの日程に自分の予定を合わせることを好まず、『空いたときに参加する』傾向が強いようです。以前は会員向けの競技なども頻繁に開催していましたが、予想以上に参加率が低かったので廃止しました。とはいえ、コミュニティ作りは大切なことで、年3回のコンペはうな施策を行ったのだろうか。」

「ぎりぎりにチェックインする方が多かったり、プレー進行も問題になりました。また、行楽シーズンなどに高速道路の渋滞を加味しない方も多かったです。U-35会員には入会時にチケット購入時間の厳守やプレー

21年に電気ピザ釜「カリノ」を導入。
左は特に熱を発する「カリノ」釜



価格の安さだけを売りにするのではなく、コミュニティの魅力や質の高いコースなども、若者の引き留め策になり得る

と、営業マネージャーの楠本真登氏。現在は正会員募集にも力を入れており、それまで63歳前後だった正会員の平均年齢が50代まで下がったと

200円で寄りチケ、じゃ那月が
のフエアウエイ乗り入れ無料のサー
ビスを受けられる「U35CLUB」
をスタートした。

「35歳を迎えた会員をどう正会員に
繋げていくかが今後の課題」と湯澤
支配人。そのための新会員制度も検討
中だという。

マナー問題や年配者の声にも気を配る

果もあり、U-35会員以外にも若ビジター客が増えました」と、湯澤支配人。同制度は年会費制のため、退会しないように既存会員の引き留め策も重要だが、どのとうな施策を行ったのだろうか。

「U-35会員向けのコンペを年3回行っています。ただ、これも事前の聞き込みで分かつたのですが、若い方の多くはイベントの日程に自分の予定を合わせることを好まず、「先いたときに参加する」傾向が強いと感じています。以前は会員向けの競技なども頻繁に開催していましたが、予想以上に参加率が低かつたので廃止しました。とはいえ、コミュニティ作りは大切なことで、年3回のコンペは

同制度は3年継続することで、入会金免除で正会員に移行が可能（要面接・審査）。だが、初年度は十分な手応えを感じたと楠本マネージャーはいう。では、集まつたU35CLUB会員を定着させるための施策について、どう考えているのだろうか。

「定期的に懇親コンペを開催しています。事前のアンケートで交流会などに期待している方も多かったのでプレー後に立食パーティや交流ゲームなどをを行い、親睦が深まるようサポートしています。6月に3回目を開催したばかりですが、18枠用意して、すぐ満枠となりました」（楠本

競技志向に誘導し
帰属意識を高める

「とはいえ、60代後半から70代の比率が依然高く、さらに若者を増やす必要性を感じてきました。そこで35歳以下の方を対象にした年会費制の『U35CLUB』を昨年から始めました。価格の安さもあり、400名ほど入会いただきましたが、彼らが同世代の仲間を連れて来てくださることで、さらなる広がりを見せていきます」（楠本マネージャー）