

ハード面の 拡充

施設を充実させて 新規顧客を獲得

カート道路やクラブハウス関連の
改修をするゴルフ場が多かった一方、
自動チェックイン機など省力化を目
的としたIT設備を拡充するゴルフ
場も多かった。大規模な設備投資も
見られた一方で、お金をかけず、遊
休場所を活用するケースも見られた。

MICEで 団体集客を後押し 鹿沼カントリー倶楽部

春の集客を後押しするとともに、
プレー料金や食事代といった従来の
売上げ以外の可能性を模索している
のが鹿沼カントリー倶楽部（栃木
県・45H・M）だ。同CCは、20
25年5月よりゴルフ場内レストラ
ンにて企業や団体向けのMICE利
用を開始した。Meeting（会議）、
Incentive Travel（報奨旅行）、
Convention（国際会議）、Exhibi
on/Event（展示会・イベント）の頭
文字をとった造語であるMICEは、

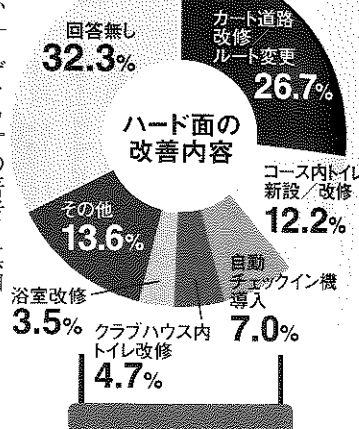
多くの人を集めることができること
から、開催場所への経済効果が高く、
近年は自治体や観光協会が誘致に力
を入れている。

「ビジネスセミナーや会社の研修と
して使用していただきながら、終了
後には懇親会や打ち上げを行い、翌
日にプレーしていただくことを想定
しています。25年6月には小説「ハ



鹿沼CCで開催されたセミナーの様。MICEでの使用は、従来のコ
ンペやパーティに加え、会議室の収益も見込める

と、支配人の金子勇一氏。最大50
名まで収容可能な会議室はメ
ンバーラウンジの使用されて
いない一画を使用しており、
遊休エリアの有効活用にも繋
がっている。プロジェクトター
やマイク、ホワイトボードな
どは新規に揃えたが、クラブ
ハウス内なのでWi-Fiなどの
ネット環境もすでにあり、駐
車場や送迎バスなども既存の
設備を使用できる。
「まだ認知度は低いので、今後
はリピートを中心にじりじり
広がっていけばよいと考えて



います」
と、金子支配人は言うが、大規模
な設備投資をせずともまとまった集
客が見込めるMICEは、ゴルフ場
との親和性も高い。

また、同CCは25年より営業終了
後のレストランを活用した「ナイト
レストラン」を予約制で開催してい
る（バイキング制・50000〜70
000円）。プレー客以外も使用可能で、
小学生半額・未就学児無料としてお
り、子ども連れの家族利用も多いと
いう。最盛期に向け、こちらの利用
促進にも力を入れており、新規顧客
の獲得を目指している。

HPリニューアルで 顧客との接点を増やす メナードカントリークラブ西濃コース

自社サイトを充実し、情報発信や
直接予約に役立てるケースは多いが、
意外にも昔ながらのフォーマットか
ら変わらないゴルフ場も少なくない。
メナードカントリークラブ西濃コー
ス（岐阜県・18H・M）の支配人を
務める杉山直也氏は、
「当クラブのHPは開設以降1度も
リニューアルせず、言ってみれば平
成感の残るHPで、メンバー様から