



特集

＜インタビュー＞
企画取材

練習場の運営ノウハウを経営陣にインタビュー
「この人に聞く」Vo.2

KGRA組織強化委員会

スーパーバイザー 4人集のご紹介

連載-Vol.6

廣瀬恒夫のゴルフグローバルアイ

特別インタビュー企画

《世代交代について》アクティブハウスG-Five

会員紹介

- fit-ファミリーインドアスクール
- 千代ゴルフガーデン

特別寄稿 (株) 矢野経済研究所

ゴルフ産業発展に向けた練習場の役割とは

連盟会員・スポンサー様の声

ゴルフパル大宮様／中央商会様

事務局
活動報告.1

事業報告

活動報告.2 研修会委員会

研修会委員会報告

活動報告.3 ジュニア委員会
ジュニア委員会報告



国産最大級のコストパフォーマンス

65000lmのLED投光器



安心と信頼の
日本製

業界初
水銀灯2000W
相当LED

既存の器具を使えるので
工事が簡単！
1台からの交換が可能。

お取り扱い高材

オリジナルゴルフマット：「ストロングターフマット」製造販売・プライベートカード・ICカード・ティーマップ機・人工芝工事・タイルカーペット工事

株式会社 **スポーツマインド**

Tel: 047-387-4511 Fax: 047-394-4103

http://www.sportsmind.jp

〒270-0022 千葉県松戸市葉ヶ沢 776-1 プレミールオンタ 110

E-mail: abett@nifty.com

特許出願中



ゴルフを
教えたい

ゴルフスクールを
運営したい

ゴルフ専門家を
目指したい

トーナメント
プロになりたい

ゴルフ業界で
働きたい

JGRAプロフェッショナル研修会 新規生徒 [男子] 募集!

Recrutment of New Members

KGRA研修会会員になりませんか?

関東ゴルフ練習場連盟では、プロゴルファーを志望する人々への教育機関として、JGRA関東支部ゴルフ研修会を運営しています。また、ゴルフ業界で働きたい人々にも必要なルール、マナーを含めた技術研修を行っています。

トーナメントを目指す人も指導者として仕事をしたい人もぜひ研修会会員となって、技術を一緒に磨きましょう。

研修会会員になると、JPGA・QTプロテストの推薦制度などさまざまな特典があります。PGAの最終テストに3名、2次テストに36名、1次テストには66名の推薦枠があり、トーナメントプロを目指す人の励みになっています。研修会では、各クラス年10回、18Hの競技会が行われ、上位者には賞金が出ることで緊張感のある試合になっています。

■入会資格/18歳以上65歳までの男女

【クラスA】【クラスB】【クラスF】【クラスI】

■入会条件/

Bクラス—78ストローク以内

Fクラス—85ストローク以内

Iクラス—男子90ストローク以内・女子90ストローク以内

■研修会/

【1】月例競技会—10回開催……………(各クラス)

【2】学科講習会—2回開催……………(全クラス)

■入会テスト/年10回実施(3月~12月)

■募集期間/年間随時

■諸費用/初回入会テスト費用……………30,000円

■特典制度/

研修7大特典

JPGA・LPGA・JGTOへの推薦

「JGRAプロフェッショナル」認定
会員証発行

特A制度

就職・アルバイト等の紹介、斡旋

研修会会員受験紹介制度

(公社)全日本ゴルフ練習場連盟主催「全国研修生選抜大会」参加

(公社)全日本ゴルフ練習場連盟主催「ジュニアゴルファー育成制度」の参画

●お問い合わせ ● 関東ゴルフ練習場連盟



まずはコースに出て、ゴルフ場の気持ちよさを実感 “楽しくないと継続できない”をレッスンのモットーに

が美しく、こんなに気持ちがいいんだ」とゴルフ場の素晴らしさを実感することができます。また、コースに出ることで「よし、コースで上手く打てるようになろう」、そのために「インドアでまたレッスンを頑張ろう」というモチベーションの向上にもつながってくるのです。スコアを出すということではなく、2ホールでも3ホールでもいいので、まずはコースでボールを打つという行為を大事にしたい。実際にコースで打っても、上手くいかないことがほとんどです。しかし、1球、2球はいい打球を打つことができます。その上手く打てた一球の気持ちよさは、必ずお客さまの心に残るものです。そうしたプロセスを経て、次は9ホールのハーフラウンド、さらにその次は18ホールラウンドでスコア出し、という段階を踏んでいく。とにかくコースに出て、2、3ホールを経験することで、ゴルフの楽しさを実感しましょう、ということを積極的に行っています。

---そうしたレッスン体系の中で問題点はありましたか
今まで特に問題になることはほとんどなく、お客さまには満足いただいていると思います。四谷ゴルフ倶楽部ではスクール形式ではなく、プライベートレッスン方式を採用しているので会員の方が「今週だったら月曜日の7時に来られるけれども、来週は無理だ」ということは多々あるわけです。その場合もお客さまのご希望に合わせて、曜日・時間をフレキシブルに対応できるようにしています。お客さまからは「自分の都合に合わせてやすいから、ゴルフを続けやすい」という声をいただいています。そのおかげで、四谷ゴルフ倶楽部においては会員の平均継続年数、月数が長く、「レッスン内容やサービスが不満なのでやめます」といったことがほとんどありません。解約率が低いということは、社員はじめスタッフみなお客さまと向かい合ってゴルフの楽しさを提供できているからだと思います。

---これからやっていきたいこと、将来の展望はありますか
これまでゴルフ市場を支えてくださった方々が高齢を迎えられた時に、1年でも長くゴルフを楽しんでいただけるような環境づくりをしたいと思っています。そうした方々にゴルフを諦めさせない、ゴルフを捨てさせない役割を担うのはゴルフ練習場だと思っています。特にインドアゴルフ市場というのは、これからの努力と工夫次第でいくらでもつくり上げていける可能性を秘めていると感じています。外のゴルフ場へはもう行けないけれど、駅前のインドアゴルフなら行こうかと。これまでずっとゴルフを楽しんでこられた人々を、今後も楽しんでいただくための施設を多く持ちたい。また、そういう志しをお持ちの方々を集まって、新たな市場をつくっていければと思っています。

---インドアゴルフにおけるレッスンへの取り組み方、考え方を教えてください。

私がこの四谷ゴルフ倶楽部をオープンするにあたり、様々なインドア施設の視察にも行きましたし、ゴルフ練習場の体験レッスンも受けてきました。そこで感じたのは、「ごもっともなことをごもっともに教えていらっしゃる」ということでした。たとえば、構え方、グリップの握り方からスタートするレッスンは、どこもほとんど同じなんです。確かに基本は大事ですが、そのなかにゴルフの楽しさを実感できるようなユニークさが足りないように思えました。

これから習うお客さまも「ゴルフってどうなんだろう」と不安に思われるなかで、「楽しくないと続けられない」ということが私のモットーとしてあるんですね。大切なのは、初めてのお客さまに「ゴルフってこんなに楽しいんだ」と思ってもらえること。そのためには何が必要なのか、どんなレッスンが求められているのかを考えました。

---実際にどのようなレッスンをされていますか

たとえば、初めて体験レッスンに来られた方がいらっしゃると思います。一般的なゴルフスクールですと、7番アイアンやピッチングを使って握り方、ハーフショットをレクチャーされ終わってしまう。しかし四谷ゴルフ倶楽部では、その方がクラブを振れそうだと、判断したら可能な限り、色々なクラブを体験していただくようにしています。「色々なクラブがありますが、まずはPW、7番アイアン、ユーティリティ、ドライバーの4本を練習して当たるようになってゴルフデビューしましょう」とアドバイスします。他のゴルフ練習場さんから見ると「ちょっと乱暴な教え方じゃないの」と言われてしまうかもしれません。しかし、「ドライバーはまだ早い」といわれ、「半年経ってようやくドライバーを振らせてもらった」という方もかなり多くいらっしゃいます。それでは半年間ずっとアイアンの単調なレッスンで終わってしまうわけです。それでつまらないと判断されてしまい、ゴルフをやめてしまう方も実際には多くいらっしゃるのです。四谷ゴルフ倶楽部の場合は、レッスンを始めて2、3ヵ月で、希望される方にはすぐコースに出ていただけます。そうすれば、「ゴルフ場って緑



代表取締役社長/須藤 和英氏



■ 四谷ゴルフ倶楽部

営業時間 ● 平日 / 10:00~22:00 (最終受付21:00)
● 土日祝 / 10:00~19:00 (最終受付18:00)

<お問い合わせ/ご連絡先> 〒160-0004 東京都新宿区四谷1-8-8
フリーダイヤル.0120-160-711

URL <http://yotsuyagc.com>



特集 | <インタビュー> 企画取材

練習場の 運営ノウハウを経営陣にインタビュー Vol.2

「この人に聞く」

1 キーワード/ スクール

■ 四谷ゴルフ倶楽部

代表取締役社長 / 須藤 和英
東京都新宿区四谷 1-8-8
TEL 03-3225-3700
URL <http://yotsuyagc.com>



2 キーワード/ 施設設備

■ 千歳ゴルフセンター

代表取締役社長 / 横山 雅也
東京都世田谷区千歳台 1-32-6
TEL 03-3482-3521
URL <http://golf.chitose.jp/>



3 キーワード/ 人材育成

■ 馬込ゴルフガーデン

代表取締役社長 / 大竹 章裕
東京都大田区北馬込 1-30-4
TEL 03-3776-1275
URL <http://magome-golf.com/>



4 キーワード/ 販促広告

■ 東宝調布スポーツパーク

支配人 遠山 聡
東京都調布市多摩川 2-29-1
TEL 042-444-0007
URL <http://www.tohochofu-sportspark.com/>



5 キーワード/ イベント

■ 新富ゴルフプラザ

代表取締役社長 / 坂東 実 / 枝美子
埼玉県所沢市下富 1001
TEL 04-2943-0562
URL <http://shintomi-golf.com>



JGRA KANTO_Vol.2014.12

CONTENTS

コンテンツ

- 02-07. 巻頭特集
＜取材インタビューVo.2＞
練習場の運営ノウハウを経営陣にインタビュー
この人に聞く
・四谷ゴルフ倶楽部・千歳ゴルフセンター・馬込ゴルフガーデン
・東宝調布スポーツパーク・新富ゴルフプラザ
- 08-09. 廣瀬恒夫の
ゴルフグローバルアイ【第6回】
- 10-11. 会員紹介/
■fit-ファミリーインドアスクール
■千代ゴルフガーデン
- 12-13. 特別インタビュー企画
《世代交代について》
・アクティブハウスG-Five
- 14-15. JGRAから新サービス
スーパーバイザー4人集のご紹介
- 16-17. 特別寄稿
(株)矢野経済研究所
・ゴルフ産業発展に向けた練習場の役割とは
- 18-19. 研修会委員会報告
- 20-21. ジュニア委員会報告
- 22. スポンサーメンバーリスト
- 23. 連盟会員リスト
- 24-25. 連盟会員・スポンサー様の声
・バル様/・中央商會様
- 26. 広告
- 27. <編集後記>

●表紙イラスト/BONさん制作 (UGRAスーパーバイザー4人衆)

「ジョブシート」と「3S」方式を人材教育に導入 始めに“あるべき姿”を見定め、価値基準の統一を図る

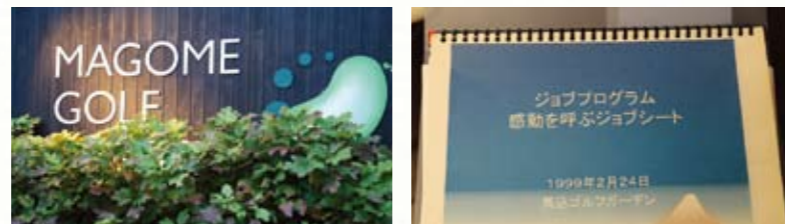
る部分に、“整理・整頓・清掃”の「3S」の考え方を導入しました。訓練は教育と違って目に見えます。「汚いものを片づけなさい」と言われたら「ハイ」と応えて片づける。これは訓練が行き届いていないとできません。整理とは、要るものと要らないものに分けて、要らないものを捨てることです。要らないものを捨てる、要るものしか残らない。残ったものが少なくなるので、事が明確になる。整頓は、誰でも取り出せて、誰でも同じ所に戻せることをいいます。清掃は、オペレーションのことです。汚れたままですと、気づかなかった故障や瑕疵に至るような原因が清掃で見つかります。

この3Sは、トヨタ自動車採用しているカンバン方式の礎になる考え方で、“ムリ、ムラ、ムダ”を省き、生産効率を上げるということです。では、我々サービス業における生産性の向上とは何か。それはお客さまと直接対してお話をしている時間、ここだけが付加価値を生む時間なんです。私たちにとっての生産性の向上と云ったら、“お客さまと話す時間を増やす”こと。そこを極大にして、“ムリ、ムラ、ムダ”を極小にすることで生産効率が上がるわけです。この3Sを訓練に組み込み、従業員みんなに意識付けしました。時間はかかりましたが、今ではこの考え方がスタッフ全員に浸透してみんなの平均レベルが上がっています。それも「ジョブシート」をつくったお陰なんです。

---これからのゴルフ練習場のあり方について、 どう考えられていますか

私は2005年に、自然の素材を活かし和テイストを取り入れた店舗に改装しました。それは、馬込ゴルフガーデンのターゲット・ユーザーを“33歳・女性”に設定したからです。改装当時は、古い常連のお客さまから不満の声が上がりました。しかし、私はこの場所を従来のゴルフ練習場のように見えない、オシャレなカフェのような空間にしたかった。若い女性やお子さんのいるご家族にも気軽に集い合える居心地の良い場所にしたいです。

これまでのゴルフ業界は、“アダルト、ビジネス、ステータス”を旗印してきました。しかしそのコンセプトではもう「古い、来ない、買わない」時代になっていると実感しています。これからのゴルフの販売コンセプトは、アダルトではなくファミリー、ビジネスではなくカジュアル、そしてライフスタイルだと思っています。ですから、この場所が少しでも今の人のライフスタイルに近づけるように、楽しい時間と場所を提供できればと願っています。



■馬込ゴルフガーデン

営業時間 ● 平日 / 6:00~22:00(クローズ21:30)
● 土日祭日 / 8:00~21:00(クローズ20:30)
早朝6:00~

<お問い合わせ/ご連絡先> 〒143-0021 東京都大田区北馬込1-30-4
TEL.03-3776-1275

URL <http://magome-golf.com/>



■代表取締役社長/大竹 章裕氏



すべてはスクールと連動したリニューアル 空間・仕様・インテリアは、女性目線を意識して

経年劣化を修繕すると同時に、現在の施設のシステムに適したものに更新するのが大きな目的でした。

前はスクール生がいない状況でのフロントであり、つくりであったわけですが、今回は人数も大幅に増えたという状況のなかで、その方々がいかにか過ごしやすく、利用しやすいようにするか。そこがここ10年のなかで見えてきた、また10年経ったが故に顕われてきたところでした。

---新設でいちばんこだわったところはどこですか

今回リニューアルしたなかで、ぜひ見ていただきたいひとつに女性用トイレがあります。スクールという業態をやっていると、男性と女性の比率がほぼ一緒であることが見えてきます。これからの時代、女性をより一層受け入れたいという思いから、まず女性用トイレの形態を見直しました。トイレをキレイにするのは当然ですが、今回はそれに「着替える、ドレッシングできる」スペースをプラスしたパウダールームをつくりました。それまではシャワールームがあったんですが、思い切って取り除きました。その分、女性用トイレは男性用トイレよりも倍のスペースに広げました。女性がより利用しやすい仕様にしたわけです。

---そうした女性目線を意識したポイントは他にありますか

ええ、その延長線上に、居心地の良い空間をつくったことがあります。これは千歳ゴルフセンターのコンセプト、“地域の人の集いの場”という考え方から導き出されたものです。

たとえば、スクール生たちが集まって親密な和ができるように、1階ラウンジスペースを、ゆったりと寛げるウェイティングルームにつくり替えました。来場された方がただ練習だけして帰る、というのではつまらない。しかし、そこに語らいの場があれば、共通のモチベーションができ、「友人に会いにまた来よう」という意識が生まれます。これはスクール生に限らず、まだゴルフをやられていない方も含めて、来場しやすい雰囲気づくりを第一に考えたからです。

---施工期間中の営業体制がどうされていましたか

平日の5日間だけ休業して、後は通常営業しました。来てくださるお客さまのためにも、あまり長く営業停止するわけにもいきません。これはどこのゴルフ練習場さんも営業日数を減らしたくないということがあると思いますから、いかに営業日数を詰めたカタチでできるか。その点を施工業者と密に話し合うことだ必要だと思いますね。



■千歳ゴルフセンター

営業時間 ● 平日 / 9:00~22:00(フロント受付)
● 土日祭日 / 8:00~22:00(フロント受付)
早朝6:00~22:00

<お問い合わせ/ご連絡先> 〒157-0071 東京都世田谷区千歳台1-32-6
TEL.03-3482-3521

URL <http://golf.chitose.jp/>



■代表取締役社長/横山 雅也氏

---施設をリニューアルした経緯をお聞かせください

千歳ゴルフセンターが創設されたのが昭和41年、その頃は木造平屋の施設で、練習場の打席も土でできているような練習場でした。現在のような2階建ての施設にしたのが1987年で、それから99年頃にかけてこのカタチが徐々にでき上がりました。その後、2003年に私が2回目の大幅なリニューアルを行いました。

---それは経年劣化に対応したということですか

経年劣化に対応したというよりは、“イメージを変える”という表現が正しいです。それまでは常連の年配の方がゆったり過ごせる施設でしたが、もう少し若い方を対象にして、明るいトーン、雰囲気を変えることを目的としました。父の時代はある程度重厚感を持たせる、ステータスを感じさせるスタイルが主流だったんですが、それをカジュアルで明るいスタイルにチェンジしたんです。1987年につくり替えてそのままずっとやってきたものを、他の部分を取り替えたり、経年劣化の部分はその都度修繕していましたが、実際にイメージを一新したのは2003年のことでした。当時父からは、「私がやってきた練習場ではない」といわれるほどでした。

---そのときのお客さまの反応はどうでしたか

「とても明るくなっていいですね」という声をいただきました。リニューアルを行ったひとつの理由に、常連さんだけでなく、若い人たちにも来ていただきたいという思いがあったからです。尚かつ、その時に一緒にやっていたスクールというものをもっと活性化させることが狙いでした。スクールを運営しようとした時に、施設自体も明るくキレイで、女性や若い方にも受け入れやすいような、初心者の方にも訪れやすいような場をつくりたいと思ったんです。そういう意味では施設を一新して、スクールの新たな充実を図りたいというのがあったんです。それが経営的にもまずまず成功して、そのスクール自体も450名ほどに成長しました。

---そして今回、3回目のリニューアルになりました

それから10年ちょっと経ったわけですが、10年前は壁紙や色味を替えるといった表面的なところだけをキレイにしました。今回は、



種をまかなければ、収穫できない。 ジュニア育成がゴルフ業界の未来を開く。

からプロ2名の計5名体制で教えています。ひとりふたりの人数ではダメなんです。ジュニア10人に対してひとりのプロが付く体制でないと上手く教えられません。レッスン当日は、2階フロアを貸し切り状態にして行います。実はこうした取り組みは、JGRAさんを含めたゴルフ業界全体で協力してできることが望ましいんです。

---子供たちの反応はどうか

大人たちより、ジュニアの方がはるかに熱心かもしれません。確か3年ほど前でしたか、レッスン日に大雨が降ったことがあったんです。レッスンは30分前には、辺りが川のような状態になりました。「ああ、今回は中止だな」と思っていましたら、何とひとりも休む生徒がいなかった。それにはビックリすると同時に、とてもうれしく思いました。子供には想像以上の熱意、パワーがあるんだと実感しましたね。

---ジュニア育成に苦労されている練習場さんが多いですが

まず、ティーチングプロを増やす必要があります。一人二人のプロで対応しても上手く行きません。また、無料でやることにも大きな意味があります。ジュニアスクールをやっていると、両親も一緒に来られます。たとえば、3年前に無料レッスン会を体験して、その後お母さんがゴルフを初められたケースが結構あるんです。また、深夜の常連のお客さまで、お孫さんを参加させている方もいらっしゃいました。子供は無料だけれど、その親御さん、ご家族にも来てもらえる。家族ぐるみでゴルフを楽しまれる。そうした取り組みが定着して、次第にお客さまが増えていきました。

---定例で開催されているコンペの評判はどうか

コンペは毎月1回、オープンコンペは年に1回実施しています。コンペは告知するとすぐにいっぱいになって、キャンセル待ちのお客さまが多くいらっしゃいます。また、スクールの継続率も非常に高い。それはスタッフ一同、お客さまとのコミュニケーションが上手にできているからだと思っています。

---ここがお客さまの集いの場になっていると聞きました

ええ、お客さま同士も仲が良く、一緒にコースに出かけたり、この場所で会いに来られる方が多いんです。昼は昼でシニア層の集いの場になり、夜は夜で若い方々のコミュニティになる。ここはお客さまにとって、友人たちと出会う世代別のコミュニティ広場になっているんですね。今まで常連さんだった方のご家族やご友人にも輪が広がり、次の世代に引き継いでくれています。また、地域の中で口コミで広がっていただいているお客さまもいらっしゃいます。それもスタッフ一同、お客さまとの親密な関係が築けているからだと思っています。

---いま平日の午前中ですが、ずいぶんお客さまが入っていますね

やはり平日にお客さまが入らないとダメですよ。土日なら何をやっても入りますが、平日に入らなければ商売になりません。これまでゴルフ練習場をはじめゴルフ業界というのは、ずっと殿様商売をしてきたんです。それでもひと頃はお客さまが入ったし、断る方が多かった。しかし、それではやっていけない時代になった。これからのビジネスの意味をもっと深く考えなければいけない時を迎えたんです。「ビジネスとは何か」ということをもっと理解して、徹底してやっていく必要がある。そこを分かっていた人たちが、いま慌てているのが現状ですね。

---その対応を以前からされてきたわけですね

まず、大事なものは「種まき」なんです。それを昔からやってきました。種をまかなければ、収穫はできません。種とは何かというと、私はずっとジュニアだと思ってきました。ジュニアの育成を確立しなければ、ゴルフ業界の未来は開けてこないんです。

たとえば、サッカーやバスケットボールなどは、プロが毎週の土日、小・中学校へ行って無料で教えるシステムをつくっています。そうした地道な活動がやがて育って、全国規模の大会へと発展している。「なるほど、そういうことだな」と私は思ったんです。

---それがジュニアスクールに繋がるわけですね

ええ、新富ゴルフプラザでは、小・中学生のジュニアを対象にしたレベル別レッスンをマンツーマン方式でやっています。ジュニア教育は今年で11年目になりますが、当時お子さんだった生徒が、成人された今でも通ってくださっています。

それ以外にも、ジュニアを対象にした“無料ゴルフレッスン会”を、夏休み期間に2回開催しています。これは毎年人気のイベントなんです。今年も一回で60名を募集して、すぐに定員いっぱいになりました。告知をすると、その日のうちに埋まってしまうくらい皆さま毎年楽しみに待っていてくださいます

---どのような体制でレッスンをされていますか

共催の埼玉プロゴルフ協会からプロを3名、新富ゴルフプラザ



■代表取締役社長
坂東 実氏



■取締役
坂東 枝美子 さん



■新富ゴルフプラザ

営業時間 ●夏タイム(5月~11月)朝7:00~深夜2:00
●冬タイム(12月~4月)朝8:00~深夜2:00
元日休業、ほか年中無休(最終受付21:00)

<お問い合わせ/ご連絡先> 〒359-0001 埼玉県所沢市下富1001
TEL.04-2943-0562

URL <http://www.shintomi-golf.com>



ネットやマスメディアを積極的に利用 ゴルフのある風景、ライフスタイルを情報発信

戦略が、業界全体を盛り上げていくひとつの手段になるのではと考えています。ただ、内容的にも全くゴルフ・テニスとか離れているような撮影に関しては、ほとんどお断りしている次第です。少しでもこの施設の認知度が高まるような企画が望ましいですね。

---東宝調布スポーツパーク独自の販促活動はありますか

毎週月曜日に“レディースデー”を開催しています。当日は各施設で女性限定のサービスを行っておりますが、その中でも練習場のワンコイン(500円)1時間打ち放題(女性限定)では、毎週多くの女性客が来場され待ち時間が出るほどの人気イベントです。また、施設全体のイベントとして、緑日や屋台を中心とした“夏祭り(7月)”、ゴルフのパターゲームやアプローチゲームを用意しての“リニューアル記念イベント(12月)”、新春には「おしるこ」の振る舞いを用意した“大抽選会”を行うなど、独自のイベントを開催しています。こうしたイベントを開催することにより、『この施設に来ると楽しい』『また来たい』と思っていただき、そのご家族やお友達の来場に繋がるという最大の「口コミ効果」が期待できると考え、独自の販促活動に重点を置いています。他に独自のものでいいますと、スタッフが持ち回りでFacebookを起ち上げています。そこでは『今度この施設でこんなイベントをやります!』といった告知活動から、『施設内でこんなことがありました!』といったお客さまの興味を引くような情報発信を常に行っています。

---リニューアル後の客層に変化はありましたか

いま現在は、かなり若い方が多くなりました。男性ですと一番多い層が30~40代(41.5%)。次が60代以上(23.6%)、その後50代、20代と続きます。土日は男性客が占めますから比率は男性の方がやや多いですが、平日は女性の方が多くいらっしゃいます。また、ご家族で来場されるケースも増えました。ご主人がゴルフをやっている時に奥さまはテニスを楽しんだり、レストランで寛いだり。家族割引を導入していますので、ご家族でスクールを受講していただくケースも増えました。

---いまゴルフ業界に求められていることは何でしょう

次の世代をしっかりと発掘していく、ということ。これは業界全体でも考えられていると思いますが、最優先事項だと思っています。先ほどのファッション雑誌然り、ゴルフ場を使った撮影然り。ゴルフとは直接関係ないかもしれませんが、ゴルフをしない若い層に向けてそうした企画やイベントを積極的に仕掛けていく。今はゴルフ以外にも他に楽しいものがいっぱいある時代です。その中でいかにゴルフに目を向けさせ、この場所に足を運んでいただけるか。私たちはいま、その課題を突き付けられているんです。

当施設は、昭和41年にコースと練習場が、更に昭和49年にはテニスクラブが併設され、総合スポーツ施設として開設されました。それから時を経て平成22年12月に、「東宝調布スポーツパーク」として新たにリニューアルオープンしました。

リニューアルにあたっては、若い世代のゴルフ新規参入を視野に入れてプランニングしました。たとえば、クラブハウスひとつにしても、格式が高くかまざるような施設にすることはやめよう。かといって、崩し過ぎるのもいけない。大きな枠の中で少しカジュアルな装いに、20代後半から40代の女性をターゲットに据えてつくりました。

---特に女性を意識されたところはどこですか

まず第一に、レストランですね。女性の好みを意識した内装を心がけ、料金もできるだけリーズナブルに設定しました。当レストランはセルフ方式なのですが、セルフっぽい料理ではなくしっかりとした手作り料理を提供することをコンセプトにしています。また、このレストランは施設利用者のみならず、近隣住民の方にも気軽にご利用いただけます。平日の昼間は、幼稚園のママ友グループや主婦の方が数多く来店されます。もうひとつ力を入れたのが、ロッカールーム内に設けたパウダールームです。特に女性用パウダールームには、プライバシーを保てるガラス仕切りを設けました。商売は口コミが大切ですから、女性の方たちに『また来たい』と思っていただけるよう設計しました。

---新規オープンに際して行った販促活動についてお聞かせください

いまはインターネット時代ですので、まずは『この施設に行きたい』と思っていただけるようなインパクトのあるホームページを構築しました。加えて、メディア関連との積極的な連携ですね。たとえば、映画・ドラマの撮影であったり、雑誌の取材であったり、メーカーさんとのタイアップであったり。ホームページを活用しながら、マスメディアなどと協力をして数多くの人に知っていただけるよう戦略を練りました。

---施設周辺の風景はとも絵になるロケーションだと思います

ええ、ゴルフ雑誌はもちろんですが、ファッション雑誌をはじめ、映画やテレビドラマ、バラエティ番組の撮影にも利用していただいています。先日若者向けファッション誌の企画で、若手人気俳優を使った撮影をテラスとショートコース上で行いました。これはゴルフをやる若い世代に向けて、“ゴルフを楽しむライフスタイルを様々な場に露出させていく”ということが狙いです。そうした



■支那人/遠山 聡氏



■東宝調布スポーツパーク

営業時間 ●平日/4~11月 6:30~22:00(最終受付21:00)
12~3月 7:00~22:00(最終受付21:00)
●土日祝日(通年) 6:00~22:00(最終受付21:00)

<お問い合わせ/ご連絡先> 〒182-0025 東京都調布市多摩川2-29-1
TEL.042-444-0007

URL <http://www.tohochofu-sportspark.com/>



連載 第6回 廣瀬恒夫の ゴルフ グローバル アイ —2000万人の潜在需要層開拓に向けて— 活性化は練習場の経営革新から始まる

日本スポーツマーケット研究所 所長 廣瀬恒夫

廣瀬恒夫プロフィール：昭和18年生まれ・(株)スポーツ環境システム社長・(株)ワイズプラネット会長・経済産業省「ゴルフ市場活性化行動計画検討会」諮問委員
・JGA育成委員会顧問等を歴任 現在の役職：日本スポーツマーケット研究所所長・JGRA理事・NPO法人ゴルフアミューズメントパーク顧問
・ゴルフ市場活性化委員会顧問

ゴルフ界は今、市場の長期的低迷から脱却するため、抜本的な取り組みが求められている。活性化を実現するためには、存在が確認されている2千万人の潜在層を開拓できる新たな仕組みの創造が必要となるが、この層にアクセスし取り込むことのできる機能を持つ組織は、JGRAとPGAの二つだけである。両組織の戦略的提携が実現すれば、ゴルフ市場の活性化は自ずと可能になる。

1 ゴルフ市場が抱える課題

こうした明るい話題が生まれる中で、産業的視点からゴルフ市場を検証すると、次のような厳しい現状が明らかになってくる。
①余暇総市場規模が、11年ぶりに上昇に転じた。その増加量はわずかであるが、キャンセル関連産業の大幅な縮小を考慮すると、健全余暇産業規模はかなり拡大しているものと推測される。
②その中でも特に顕著なのがテーマパーク市場であり、大部分の施設が業績を伸ばしている。その一方で、ゴルフ市場規模の縮小にはいまだに歯止めが掛っていない。
③生活者の健全余暇市場に対する支出の増加分は、ゴルフ市場向けに振り分けられず、観光行楽部門や、他の

スポーツ市場を潤している。
④昨年度のゴルフ場平均支出単価が一万円を下回り、テーマパークの平均支出単価と逆転した結果にも、その傾向が明確にみられる。
*ゴルフ関係者が現状の対応を続けるなら、「ゴルフ産業の一人負け」の懸念すら生まれ得る。

2 活性化の意味について

近年ゴルフ界では「市場の活性化」が叫ばれ、様々な取り組みが展開されている。しかしその実態は、メディアを中心とする「言葉遊び」的な感が免れない。活性化に必要な目標数値・期間も不明確であり、それを実現するために必要となる、戦略的な共同プログラムもない。単に個別企画を持ち寄っているだけでは、既存組織が大同団結をして取り組んでも、真の活性化の実現は不可能である。一般的に業種の停滞を阻止するために必要となる課題は、需要側の志向の変化の掌握にある。それが即ち、マーケティングである。それでは現状の環境を、既存ゴルフファーはどのように受けとめているのか。現在の環境は、日本のゴルフ百十年の歴史上最良の状態にあるはずで、少なくともブーム期の市場に戻りたいと考えるゴルフファーはいないであろう。「ゴ

3 供給側の選択肢

ゴルフ市場の未来に向けて、供給側に与えられた選択肢としては次の二つが考えられる。
「ケース1」市場動向に任せ、戦略的対応に取り組まない。この場合十年後の市場規模は、現状より30%以上縮小すると予測される。「ケース2」現在の供給側の規模を維持し、同時に健全経営が可能となる収益を実現できる仕組みを導入する。そのためには1200万人のゴルフ人口と、2兆円の市場規模が必要となる。もし「ケース2」を選択するならば、次の二つの取り組みを織り込んだ構想の導入が必要となる。

4 ゴルフ業界が抱えるジレンマ

①団塊の世代ゴルファー（ビジネスユース中心）の定年に伴うライフスタイルの変化に対応できる、新しいゴルフシステムの構築
②二千万人いると推定される潜在層（この層は現在のゴルフ形態の受け入れを拒否している）を取り込むことのできる、新しい魅力を持つゴルフの創造と、潜在需要層にアクセスできる仕組みの導入
ゴルフを国民的なスポーツとして定着化し、それを支えるゴルフ産業システムを確立するには、短期的に①の対策を導入し、中期的に②の取り組みを構築すること。その上で、米国のような循環型のゴルフ人口再生システムを確立することが、絶対条件となる。

【表-1】個別業種における役割と機能

業種	A	B	C
①ゴルフ場	①9,010	プレーの場提供	○
②用品	②3,400	ゴルフギア提供	△
③練習場	③1,290	日常活動拠点	◎
④ティーチング	④≒200	スクール、レッスン	◎
⑤イベント	④	トーナメント	○

A: 市場規模順位 B: 主要な役割 C: 新規層開拓機能
市場規模単位(億円) ◎機能高 ○機能中 △機能低

【表-1】個別業種における役割と機能
①収益性の低下、他事業への転換
②施設の老朽化、再投資による不採算化の懸念
③相続問題の発生、土地の整理
既存練習場の大部分が、このいずれかの問題を抱えており、経営撤退を検討しているはずである。練習場の経営撤退が進めば、日常的にゴルフに触れ合う機会がなくなるばかりか、ティーチングプロの職場も失われるため、PGAを始めたとするティーチングプロの廃業も進む。その結果、二千万人の潜在需要層にアクセスできる機能が喪失し、新規ゴルファーの開拓能力が低下するため、ゴルフ人口と市場規模の縮小がさらに進むといった、ゴルフ産業崩壊に向けた負のスパイラルが促進する。

5 分野別に見た広報機能

次に問題となるのが、メディアの対応である。情報の時代であり、バイラルを阻止するために残された猶予期間は、5年位であると推測される。

次に問題となるのが、メディアの対応である。情報の時代であり、潜在需要層をゴルフ化するには、ゴルフの魅力を訴求できるような、正確で効率的な広報活動が重要であることは間違いない。ただ一口にメディアといっても、夫々の属性により保有する機能も、対応能力も異なるのである。これを「表2」に整理した。
広報活動が重要であるとしても、単なる話題づくり的な記事では、ゴルフ産業の真の活性化を生み出すことはできない。ひと頃盛んに取り上げた「ゴルフコン」とか、「ゴルフ女」といった流行語は、いつの間にか目に留まらなくなった。練習場経営者の皆さは、流行語遊びに付き合うのではなく、活性化の目的は健全経営の実現にあることを、重視していただきたい。供給側の受け皿と仕組みがしっかりできていない状態で、話題性だけが先行しても、市場の活性化に繋げることができないことを、ゴルフ界の失われた二十年が何より

6 ゴルフ産業再生のイメージ

真にゴルフ市場の活性化と、社会企業の健全経営を望むなら、次の三つの対応を柱とする取り組みが必須条件となる。
①既存ゴルフファーへの対応
・短期、中期的な対応
・ゴルフリタイアの抑止

が、シニア層、ミドル層、ジュニア層
に対するライフスタイルの変化に対応できるゴルフシステムの構築
②潜在層、二千万人への対応
・既存のゴルフに関心を示さないこの層が、魅力を感じるような新しいゴルフの創造と提案
JGRAとPGAの機能の融合により、この層に組織的にアクセスし、十年間で500万人の新規ゴルフファーを開拓する
・そのために新しい機能と受け皿を持つ練習場への転換と、技術指導だけでは、多機能を有するティーチングプロの育成に、JGRAとPGAが協力して取り組む
③テストマーケティングの実施
・練習場・ゴルフ場・ティーチングプロが一体となって、既存層のケアと新規層の開拓に取り組めるビジネスモデルを導入し、JGRA関東ブロックの狭域地域で実験的にテストマーケティングを実施する。その成果を公開し、活動をする。その成果を公開し、活動を全国的に拡大していく。
*JGRAとPGAは、両組織の持つ機能を効率的に融合するため、「提携連絡会議」を設立し、活動を始めています。この流れを促進すれば、ゴルフ市場の活性化と練習場の健全経営は、必ず実現するはずです。



(株)千代スポーツガーデン

代表 千代 和年

会員紹介
その2



■(株)千代スポーツガーデン

〒421-1212 静岡県静岡市葵区千代618番地
TEL: 054-278-1615
ホームページ / <http://sendai-golf.com/>

技術向上だけでなくルールやマナーを習得し人間形成を構築していく

時間制限無しの練習環境を提供

喫煙室だけでなく休憩スペースを設けてお客様の交流スペースを提供しています。

練習環境にはこだわっております。

間の打席もあります。練習環境にはこだわっております。

和しみます。珍しい全土間の打席もあります。練習環境にはこだわっております。

1Fは打席マットの下は土間になっておりショット時の打感が柔らかく肘や手首にかかる負担も緩和します。珍しい全土間の打席もあります。練習環境にはこだわっております。

ニッシュユまで一球一球じっくり確認して頂けるように時間制限は設けておりません。

●運営サービス等の特色

アドレスを取るところからフィニッシュまで一球一球じっくり確認して頂けるように時間制限は設けておりません。

●沿革

昭和50年10月10日開業

●経営理念

お客様のゴルフ技術向上だけでなくルールやマナーを習得し人間形成を構築していくような場の提供をしていく。利益だけを追求するのではなくゴルフ業界の発展、そして地域への貢献を常に考える。

●施設管理で工夫していること

40年近く経ているので日々補修をしているような感じですが、我が社は社長を筆頭にオールマイティに対応出来る従業員がおり出来る限り自分たちで直しています。また様々な業種の方が集まるのがゴルフ練習場ですので常連のお客様には色々とお助け頂いています。そういった関係を築いていくことも大切だと感じます。

新製品やサービスなどは静岡県ゴルフ練習場協会の会員の皆様と定期的な会合の中で情報交換しています。



ホール



fit-ファミリーインドアスクール

担当 高松 慶太

会員紹介
その1



■fit ファミリーインドアスクール

〒950-0942 新潟県新潟市中央区小張木2-16-61
TEL :025-285-0030
ホームページ / <http://www.oh-fit.com/>

ゴルフの楽しさを一人でも多くの方に伝え広げる

地域密着型ゴルフスクール

席は11打席あり、内7打席にはスウィングチェックマシン（RECHECK GOLF）を設置。REC CHECK GOLFは、スウィングすると自動で録画・再生され、ヘッドスピード・ボールスピード等を測定したり、プロとのスウィングを比較したりと、様々なメニューを選ぶ事が出来ます。その他多様な練習器具を使用し、技術向上のお手伝いをしております。

●運営サービス等の特色

日本プロゴルフ協会ティーチングプロ会員が3名在籍し、各曜日ごとに指導にあたっております。打席は11打席あり、内7打席にはスウィングチェックマシン（RECHECK GOLF）を設置。REC CHECK GOLFは、スウィングすると自動で録画・再生され、ヘッドスピード・ボールスピード等を測定したり、プロとのスウィングを比較したりと、様々なメニューを選ぶ事が出来ます。その他多様な練習器具を使用し、技術向上のお手伝いをしております。

●沿革

1989年3月開業

●経営理念

ゴルフというスポーツの楽しさを一人でも多くの方に伝え、広がるようにすることを理念としています。又、ゴルフを通じて地域に社会貢献できるように、地域密着型ゴルフスクールを目指しております。

●施設管理

練習場内には側壁、天井に防護ネットをし、正面ネットは3重に掛け安全面に配慮しています。又、正面マットは傷みやすいため、定期的に取り替え交換を行います。

スクール時間割、連絡事項等は掲示等も行いますが、インターネットホームページ上でも確認することが出来ます。

新潟は雪国のため、冬の積雪時でも練習にお越し頂けるように、駐車場に融雪パイプを設置。安全管理にも配慮しております。

又、年3回のコンペと、遠征ゴルフ等を開催し、生徒間での交流も深めています。様々なニーズに合ったサービスを提供できるように、日頃からお客様とのコミュニケーションを大事にしております。



バンカー練習コーナー



室内スウィングチェックマシン付き練習コーナー



バウダールーム



練習打席



ティーイングプロ



ティーイングプロ



ティーイングプロ

ゴルフ練習場業界に世代交代の風

アクティブハウスG-five 代表取締役社長 / 石井 誠

所在地 〒340-0156 埼玉県幸手市南2丁目6-20 TEL : 0480-44-0011 Mail : g-five@ishii-syuzo.jp



昨今のゴルフ人口減少に伴い、ゴルフ練習場の施設数も年々減少傾向にあります。そうした状況のもと、ゴルフ練習場の経営環境も大きく様変わりをはじめ、いま経営者の世代交代がひとつ大きな課題になっています。そして、これまでの旧態依然とした練習場ビジネスに、新風を吹き込む若い世代の発想や行動力が求められています。そこで今回は、幸手市の老舗日本酒メーカー「石井酒造」と、関連事業部のひとつであるゴルフ練習場「アクティブハウスG-FIVE」の両事業を20代にして引き継いだ石井誠社長に、世代交代時の経緯や事業継承の難しさ、奮闘についてお話を伺いました。

まず、経営交代に至った経緯をお聞かせください

これまで先代の父が、天保11年（1840年）創業の酒造業を基幹事業として、ゴルフ練習場と都市ガス事業の3つの事業を多角経営してきました。しかし最近になって先代が体調を崩して動き回ることが困難になり、さすがに3つの事業を同時に経営するには無理が出てきたわけです。そうした経緯から昨年11月、酒造部門とゴルフ事業部門を息子である私が引き継ぐこととなり、父は会長職に退きました。

ちなみに酒造業の社長就任は、私で8代目になります。

それまでは別業種のサラリーマン生活をされていたそうですね

ええ、大学卒業後は実家をすぐには継がずに、大手のガス会社に勤めていました。これは先代もそうだったのですが、直接家業に入らずに「一旦その釜の飯を食って、一社会人として世間の厳しさに触れて来い」という教えがありました。いつか家業を継ぐ以上、他人の釜の飯は大事です。実家にいればどうしても甘えが出てしまうので、それは私も望むところでした。とにかく、どんな業種でもいいから一度外へ出て、社会人として給料をもらって経験しようと思ったわけです。

サラリーマン時代の経験は、この事業に活かされていますか

大手ならではの社員教育、たとえば言葉使いであったり、電話対応といった基本的なマナーの研修であったりというところはかなり手厚く学べました。また基礎に立ち返って、「なぜこういう接客の仕方がいいのか」といったことを理論に基づいた教育で経験することができました。それをフィードバックするカタチで会社に持ち帰ることができたことは、とても

大きかったですね。

ゴルフ業界の現状を、これまで社長の目にはどう映っていましたか

私の同世代でゴルフをする人が少ないということは、ずっと感じていました。ゴルフの魅力を知らない得ていない人たちが、とりわけ若い世代に数多く存在するのは事実です。でもその人たちは、ゴルフに魅力がないと思っているわけではなく、その魅力を知らないだけなんです。魅力の伝え方次第でこちら側に取り込んでいけるという感覚はあります。では、どうやって伝えればいいのか。

ゴルフというスポーツは、どうしても若い人にとってハードルが高い。はじめに道具を揃えなければいけないし、お金も掛かる。格式が高く、マナーも求められる。そういったところに弊害を感じてしまっていて、「ゴルフって楽しくないな」と思われてしまっている。そういう意味では、ゴルフに興味を持たない人の視点、ゴルフ初心者の視点に立って戦略を考える、ということが間違いなく必要になると考えていました。

社長就任後、最初にされた行動は何でしたか

当練習場は「アクティブハウス」という名称を掲げています。です

から、もう少しアクティブに活動しなければいけないと思いました。店名「G-FIVE」というのは、「Goodが5つあるゴルフ練習場」という意味です。その5つとは、1/Good Day 2/Good Time 3/Good Life 4/Good Shot 5/Good Smileです。昨年私がこの会社に入社した時に、改めて5つのGとは何か。また、そのことがどれだけお客さまに伝わっているのか。さらに、そこから私たちが提供できるものは何だろうか。一旦原点に立ち返って、スタッフみんなと確認し合いました。そこで「G-FIVE」の意味をもっとお客さまに伝えていくべきだと思いついたわけです。

まず、私たちが最初にできること、それは「Good Smile」です。そこで今年の9月から10月半ばの期間に、「Good



Smile キャンペーン」というものを展開しました。これは、スタッフ一人ひとりのスマイル、笑顔写真を撮って、それを最近起ち上げたFacebookに投稿するという試みです。実際に行ったところ、当初想定していた以上の反響がありました。SNSというものは、大きなコストを掛けることなく情報を拡散できます。そういったツールや媒体を利用して、若い層をターゲットに積極的にキャンペーンを仕掛けました。当初は、若い方たちに見てもらえればいいかなと思っていたのですが、新しく起ち上げたホームページ上にFacebookの内容を見られるようにしたので、SNSの常連さんたちにも見ていただけました。そこからお客さまとのいいコミュニケーション、いい会話ができたりして、いまのところ成果は出ています。次はそこから引き続き、「Good Shot」のキャンペーンを計画しているところです。

新しい試みを、どんどん仕掛けていくわけですね

そうです、ネット環境の構築やSNSといったツールには、これまでまったく手を付けてこなかったところなんです。要は今までと同じことをやっても、いまま

と同じことにはかならない。これまでも様々な試作を行ってきましたが、ほとんどが練習場に来ていただくお客さまのみが対象だったんですね。たとえば、打ち放題の料金を割安にしたり、カードを値引き販売したり。これらのサービスに関して、来ていただいて初めて効果が出るものです。もちろん、いま来ていただいている常連のお客さまをつなぎ止めることは大事。しかし、加えて若い世代に足を運んでいただくために、日々新しいアイデアを発信することも常々念頭に置いてやっていかねばいけない。

たとえばいま、入場料無料券を付けた折込チラシやポスティングをやっても、回収率は1%に満たない。人件費をかけ、制作費をかけて1%を取り込んだお客さまが、その後3%、5%になるかというと、これまでは数値には表れていませんでした。そうした媒体よりも、SNSのようなツールを利用した方が効果があるのではないかと考えたわけです。実際に今年にはSNSのみの情報発信だけで、チラシをはじめとする紙媒体をほとんどやりました。それで去年の来場者数と比べると、日割計算で今年の方が多いという結果が出ています。ダイレクトにSNSの効果が出たかどうかは検

引き継ぎ後の売上状況はどうですか

証する必要があるのですが、結果だけを見ると今後に活かせるのではと思っています。

引き継ぐ前からの減少傾向は、ようやく下げ止まりの状態ですね。まだ種をまいている時期ですが、多少なりとも手応えを感じているところなんです。オーソドックスなことですが、ゴルフ初心者、若い世代の人たち、そうした層にバリエーションを活動していくことがこれから重要になってきます。ホームページやFacebookの起ち上げなどもその一環です。その後に、ネットからの情報を集めて、誰が、どのくらいの人か、どういう経緯でホームページを見ているのかを分析して、ではどういう内容で、どういった広告展開をすればいいのか戦略を練る。こうした水撒き作業をしていけば、やがて種は芽を出し、花を咲かせ、実をつけるのではないかと考えています。

事業を運営する上で、大切に思われていることは何ですか

スポーツというものは嗜好性を持つたもので、無くてもいいもの、生活に不必要なものです。その中で、取ってゴルフを選択して、時



スーパーバイザー 活動中間報告

関東ゴルフ練習場連盟は、低迷しているゴルフ業界、特に練習場業界の現状を改善するため、業界が一つになり、新しい顧客を作り出すことが必要と考えます。

個々の練習場で進めることも重要なことですが、業界全体で進めて行くことが出来ればシナジー効果を生み、飛躍的な成果が得られると考えます。そのためには、個々の練習場の声を聴き取ることから始める必要があり、4名の連盟役員(石川博康、瀧澤正和、宮崎吉明、吉川義隆)がスーパーバイザーとして個々の練習場を7月から訪問開始しました。

現在までに埼玉県、千葉県、東京都の3地区が終了しましたので感想を交えて中間報告をさせていただきます。なお全地区の訪問が終了しましたら改めて報告書の形でご案内致します。

KGRA組織強化委員会

スーパーバイザー ◆石川 博康



●訪問/埼玉県・東京都

ここ十数年ゴルフ業界は、来場者の減少、経営不振、経営形態の変更、後継者不足などで閉鎖する

場を直接訪問し練習場の現状調査を致しました。

平日の昼間は、東京埼玉に拘らず打席に空席が多く見られ、特に昼どきは来場者が少なく、このままで営業がやって行けるのかと、恐怖感を覚えるほどでした。

また、ゴルフ人口が多いはずの東京都でも来場者が減少しているのを実感致しました。

1 練習場が抱えている悩みや問題

訪問先での第一声は、企業努力しているにも拘らずお客様が減少しているという声でした。

この危機を解決するためには、ゴルフ業界を含め我々会員をはじめ、非会員の方々にも協力して頂き、来場者対策を真剣に取り組んで行かなければならないと思います。そこで練習場が抱えている問題や悩みで多かったのは、経営不振、経営形態の変更、高額な固定資産税の支払い、相続税の問題や老朽化した練習場を整備しても今後採算が取れるかの問題、後継者が練習場を継ぎたいがらない後継者の問題などが有ります。

埼玉地区では、団塊世代の人達に合わせ、老人ホーム施設に切り替える練習場も出て来ております。

経営方針について各練習場とも特色がありますが、歴史ある練習場は既に施設の原価償却が済んで

練習場が増えてまいりました。そのような現状を具体的に把握するため、個々の加盟練習場を訪問し、直接オーナーや支配人にお話しを聴かせて頂きました。そこから見えて来たものは、試行錯誤をされながら経営されている姿でした。

人口・地域差・練習場規模・アクセス・集客方法で運営方法に違いはありますが、練習場の皆さんが日頃考え、悩まれていることとしては、ゴルフ人口の減少、利用客の高齢化、若い世代のゴルフ離れ・後継者問題・固定資産税・老朽化した設備・集客方法等、これらは直接経営に関わる問題で、真剣に取り組んでおられることが良く分かりました。しかし、一練習場では解決出来ない問題も多く、練習場連盟への期待感も肌で感じました。

これらの問題は、ゴルフ練習場及びゴルフ業界にとっても大きな課題です。連盟としてはこれらの問題を解決した成功例や解決策につながる情報を集め会員の皆様に発信して行きたいと考えております。

これからの練習場の運営は一方では従来の方法では難しく、ハード面だけではなくソフト面をもっと活用し、今後、業界に残れる方

いるので、焦らず現状のまま営業している練習場も見受けられました。

2 練習場の集客の工夫や企画

- ① 練習場の美化
- ② フロント係り
- ③ アイアンウッドスタンスマットの摩耗しない物の使用
- ④ レンズ球
- ⑤ 打席の照明
- ⑥ フェアウェイの工夫
- ⑦ アプローチ用で30.5070.100等グリーンを設置
- ⑧ リピーターを増やす
- ⑨ 料金設定の工夫(打ち放題の設定、土日等の週末に若者が入りやすい料金設定。また時間制球数制限の打ち放題設定)
- ⑩ 収益性の多いゴルフスクールの多角化

策を見いだす必要があると思えます。

他方では、練習場運営の基本は、設備の清潔感、従業員の教育(笑顔の接客・応対)、環境の整備、地域との強い繋がりにあります。これらの基本を守りお客様から支持される練習場作りを心掛けることも忘れてはいけないことだと思います。

訪問日時之余裕のない中、アポイントも取れず、かなり無理なお願ひにもかかわらず、訪問日に都合をつけて、忙しい中貴重な時間を割いて面談して頂いた皆様、本当に有難うございました。

また都合がつかず、お会いできなかった皆様、再度訪問させて頂きたいと存じますので、宜しくお願ひ致します。

KGRA 組織強化委員会

スーパーバイザー ◆瀧澤 正和

●訪問/千葉県



訪問施設数 42施設
訪問面接 36
面接時不在 3名(1名開鎖)
面接不要 2
面接研修 1
海外研修 1

訪問レポート

◎連盟に帰属していることへの安心感は何となくあるが、それ

以上の期待は現状で少ないようです。

◎連盟加盟のメリットが見いだし難く、年度末には次年度の継続を再考するケースが多いようです。(その原因は、日常のコミュニケーション不足と情報の一方通行などが原因で、これらの原因を解消する関係性の醸成が必要)

◎景況調査に地域ごとの市場動向や注釈など記載をして、数値に連動したコメント併記の要望がありました。(個店レベルでは市場動向の把握は難しく、不況下における孤立感を感じている。特にインドアは顕著)

◎会費については地方は収入が低いので、打席数ではなく収入実績に応じた会費制度の見直し要請がありました。

◎地元情報交換は売上などで微妙な関係性があり、近隣交流は非常に少ないが、実際は交流が必要と認識しており、町を超えた練習場同士の情報交流会なら検討の余地があります。

◎おそらく県内最後の荒木田土・打席(1F)が柏市内にあり、地元ファンの応援にて存続してまいります。

◎ゴルフア増員対策は様々な対策があるが、提案の一つに、幼少時(小・中学生)からゴルフに関

非会員練習場を占めほとんどが協力してもらえないのが現状です。

5 個人の感想

これから、神奈川県内の練習場を回りますが「ゴルフ20」のご意見も聞く予定です。

◎この練習場は、地域に拘らず、業務のIC化を進めることで、ゴルフスクールに、シニアゴルファーに付産物販売

◎施設によっては、軽食の販売。

◎来場者対策を教えて貰いたい

◎地域練習場の会員だけの情報交換会を実施して貰いたい。

◎シニア育成問題等について情報交換も含む

◎除雪対策について

◎融雪剤や除雪業者の情報を知って貰いたい。

◎練習場機器の協同購入。

◎研修生OBに研修会の情報を提供して貰いたい。

◎レッスンプロを紹介して貰いたい。

◎ラウンドレッスンを気持ちよく受け入れるコースを紹介して貰いたい。

◎4じやんりサーチセンターが実施している「ゴルフ20」の現状。

◎ゴルフ20に対する協力練習場は、

KGRA 組織強化委員会 スーパーバイザー

◆宮崎 吉明



●訪問/千葉県

今夏 組織強化委員会内に「スーパーバイザー」が設けられ、担当の二人として加盟練習場を訪問させて頂き、貴重な意見を頂きました。本紙面をお借り致しまして関係者の皆様には厚くお礼申し上げます。紙面の都合上、総括的な意見の取りまとめになりますが、日本の人工動態の形状は「逆ピラミッド型」になりつつ有る。昨今、ゴルフ業界の現状を打破するには、社会の流行やニーズに合わせるだけの運営ではなく、「スポーツ」としてのゴルフを再認識し、スポーツが育む、健康面や教育面の効果を周知して行く事がゴルフの新たな展開につながり、これまでの個別練習場の取り組みだけでは衰退の途を辿ることになります。連盟が「リーダーシップ」を発起すると同時に、より具体的に「提案」をして頂ければ、協力して行きたいとの強い支援の言葉を沢山頂きました。

今後も機会有る度に連盟会員皆様のご意見をお聞き頂ける様誠意努力して参りますので、協力の程よろしくお願ひ申し上げます。

KGRA 組織強化委員会
スーパーバイザーまでご相談やご質問などがございましたらお気軽にお問い合わせ下さい

「ゴルフ産業発展に向けた練習場の役割とは」

株式会社矢野経済研究所 スポーツ事業部長 三石 茂樹



三石 茂樹(みついし しげき): <筆者プロフィール> スポーツ用品メーカー、ITベンチャー企業勤務を経て2001年に矢野経済研究所に入社、以来一貫してゴルフ業界を中心としたスポーツ業界の市場調査に携わっている。(一社)ゴルフ用品協会主催「ゴルフクラブ販売技術者講習」講師、日本ゴルフジャーナリスト協会理事、NPO法人ゴルフアミューズメントパーク理事を務めている。

私が勤務している矢野経済研究所では、ゴルフ業界の市場動向を調査、分析した「ゴルフ産業白書」という資料を毎年発行しており、その中で「2020年までの国内ゴルフ人口予測」を行っている。別掲のグラフが2001年、2020年までの5年刻みでの年代別国内ゴルフ人口推移・予測である(2011年までは総務省「社会生活基本調査」のデータ、2015年以降は国立社会保障・人口問題研究所の「日本の将来推計人口」の人口予測データを利用して弊社推計値である)。

2015年、2020年のゴルフ人口予測のロジックであるが、大雑把に言うと「年代別の総人口予測に対するゴルフ人口構成比(ゴルフ参加率)が2011年と変わらない」と仮定して算出している。考え方としては「ゴルフ産業全体が現在の環境と大きく変わらない場合、少子高齢化の影響で日本のゴルフ人口数はこのように変化する」という考え、もう少し平たい言い方をすれば「今のままでは、近い将来の国内ゴルフ人口数はこうなる可能性があるよ」というある種の悲観論に基づいて算出した予測値である。

では、弊社が予測した2020年予測のインパクトとは一体何ぞ

あるのか。大きくは以下の2点に集約されると言っても良いだろう。

- 2011年比でゴルフ人口は約20%減少する
- 65歳以上が全体の約40%にまで上昇する

少子高齢化が進行している我が国において、所謂シニア層のゴルフ人口構成比が上昇するのは必然と言える。逆説的に考えるならば、シニアになってもゴルフを楽しむゴルフ人口が存在すること自体は喜ばしいことであるとも言えるが、元々参加率の低い若年層の総人口自体が減少基調にあることによって、相対的にシニア層の構成比が高くなっていく点を忘れてはならない。本データを見る限り、5年後や6年後といった中期のレベルのみならず、10年後、20年後といった長期的視点に立った場合のゴルフ産業の発展を見据えた場合、20歳台、30歳台といった若年層、更には10代以下のジュニア世代に向けたゴルフ啓蒙活動が必要であるのは明らかである。勿論高齢化が進行する我が国において「ゴルフ業界にとっての中心顧客であるシニアゴルフ人口の満足度向上、それによるゴルフリタイア防止」に向けた対策が必要であることは言うまでも



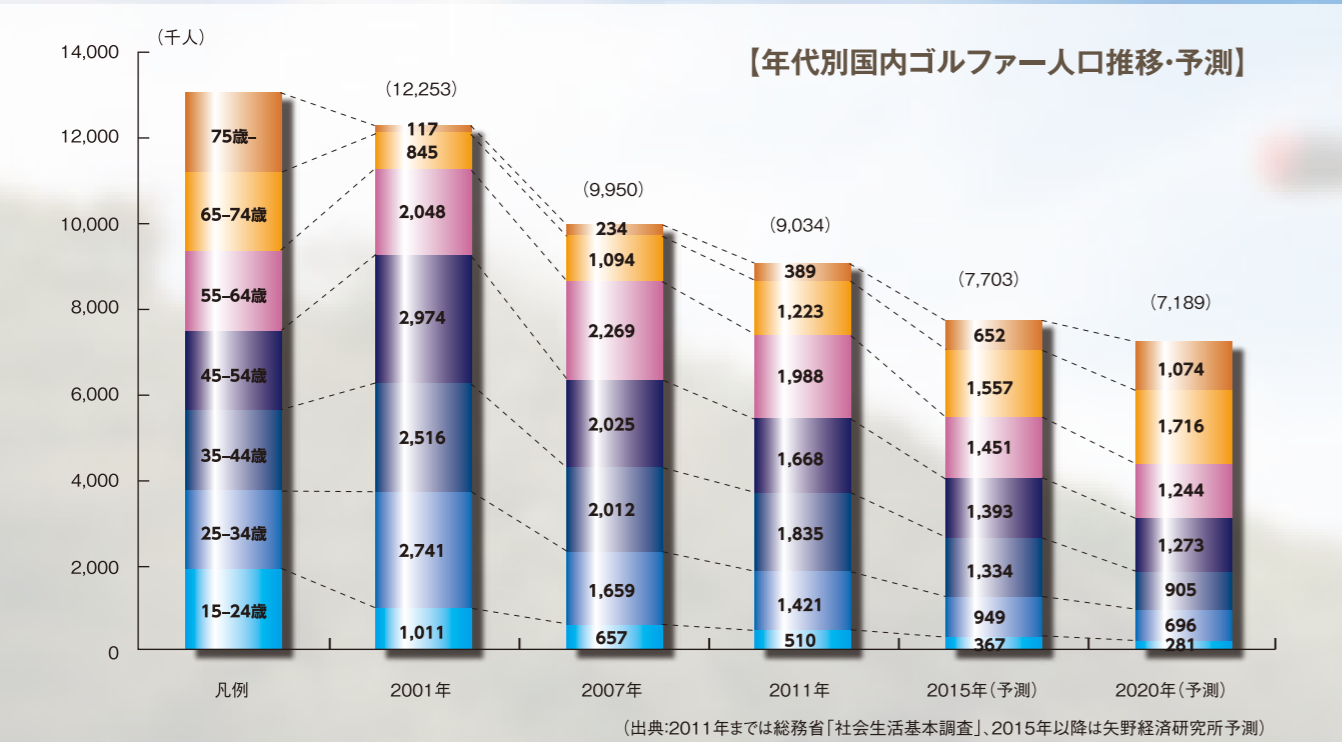
ない。しかしながら10年後、20年後、更に先の永続的なゴルフ業界発展のためには若年層層のゴルフ参入を促進させることによる「中高年齢層に過度に依存した歪なゴルフ人口構成」を是正する必要があるのもまた言うまでもないことである。

では、若年層を中心としたゴルフ未経験者のゴルフ参入を促進するには一体どのような対策が必要なのであるのか。様々な対策が考えられるが、私はゴルフ練習場が未経験者の「受け皿」として機能すること、未経験者及び地域住民の「コミュニティ」として機能することが極めて重要なのではないかと考える。ゴルフ市場では、未経験者及び初心者を集めてのバスツアーやゴルフ場の一般開放など、「ゴルフ場の広さ、楽しさを

未経験者に実感して頂く」ためのイベントが開催されている。勿論これらの施策は一定の効果を生んでいるようであるが、未経験者にとって「生活の場」から遠いゴルフ場でのこうしたイベントが底辺の拡大に繋がりにくいのも事実であり、メンバーシップを基本としたゴルフ場でこうしたイベントが数多く開催できないという構造的な問題があるのも事実である。ゴルフ場に比べて「生活の場」に近い練習場というインフラを未経験者の「受け皿」「ゴルフライフの入口」として機能させることができれば、ゴルフ産業の底辺拡大、今後の永続的な発展に繋がるのではないだろうか。だからと言って、何も突拍子のない施策を講じることはない。練習場の近隣に学校があるのならば、授業終了後から夕方までの時間まで「放課後専用打席」として学生に打席を無料開放するのはどうだろうか。殆どの練習場には駐車場があるのだから、夏の夕方に駐車場を利用して「夏祭り」を開催して、普段練習場に足を踏み入れたことのない地域住民に練習場の楽しさをアピールしても良いのではないかと。勿論こうした取り組みを実際に行っている練習場が実在していることも承知している。練習場業界(に限らずゴルフ業界全体に言えることで

あるが)にとつての課題は、そうした練習場単体でのアイデアや施策が「点」の動きに終始していること、業界全体での情報共有が行われていないこと、更にはこうした施策の実施が必ずしもターゲットである未経験者の知るところとなっていない点にあると言える。そう考えると、将来のゴルフ産業発展のために先ず必要なのは、上述したような「点」の動きを「線」にし、更には「面」にするような仕組みを構築することにあると言える。具体的には情報共有、広報・プロモーション機能の強化ということになるが、そこそがこれからの練習場運営に課せられた課題なのではないだろうか。

これまで述べてきたように国内のゴルフ人口は減少基調にあるが、参加率自体は僅か7%弱程度である。とある調査では未経験者層の潜在ゴルフ人口は約2,000万人存在するという結果も出ている。そういう意味ではまだまだ「ノビシロ」のある産業であると私は考えている。練習場が未経験者層の「受け皿」「ゴルフライフの入口」として今以上に機能することによって、私が予測したゴルフ人口将来予測が良い意味で外れることを期待したい。



2011年比でゴルフ人口は

40% 上昇する

20% 減少する

65歳以上が全体の



ジュニアゴルファー委員会事業報告

1. ジュニアゴルファー登録制度の普及・登録練習場の増強

○新ジュニアゴルファー登録制度が改訂されました。



JGRAジュニアゴルファー登録制度とは

1998年に発足したJGRAジュニアゴルファー登録制度は、ゴルフ人口の底辺拡大と地域のゴルフ振興を担う子供たちに、ゴルフというスポーツをより身近に親しんでいただくために実施しており、今後も継続実施をしております。

本制度は、ジュニアゴルファーの登録に関しまして、ジュニア(とその保護者)・ゴルフ練習場・当連盟(公益社団法人 全日本ゴルフ練習場連盟 以下「JGRA」という)が、それぞれにその役割を担います。

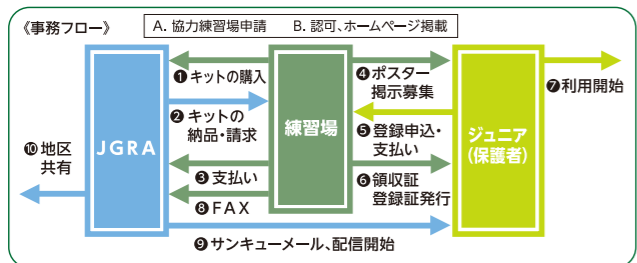
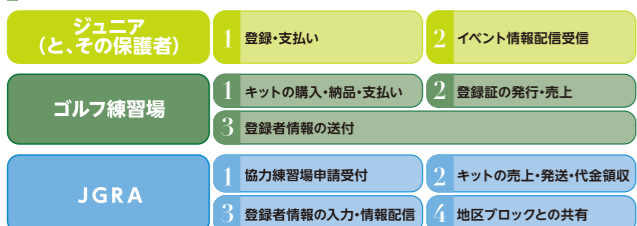
ジュニア(とその保護者)は、登録により、地域の協力練習場へ利用がしやすくなるうえ、JGRAや各ブロック主催・主管・後援のジュニアイベントの情報をいち早く受け取ることができます。

貴練習場は、登録を希望するジュニアと当連盟を結びつける重要な役割となります。来場のジュニアへ直接アプローチできる手段となるほか、ゴルフ練習場は、その役割を担うにあたり、登録者1名ごとにその手数料を受け取ることができます。

JGRAでは、たくさんの情報を配信し、ジュニアが健全にゴルフを楽しむようサポートします。

地域と密接に関係するゴルフ練習場から、たくさんのゴルファーを創出できるよう皆様のご理解、ご協力をお願い致します。

登録の作業工程表



2. ジュニアゴルファー検定会の開催

① 月例検定会開催

開催地区	開催日	会場	参加者
埼玉	5月17日(土)	鴻巣カントリークラブ	12
東京・神奈川	6月15日(日)	川崎国際生田緑地ゴルフ場	15
千葉	8月1日(金)	小田急志津ゴルフクラブ	1
東京・神奈川	10月19日(日)	川崎国際生田緑地ゴルフ場	14
埼玉	11月22日(土)	鴻巣カントリークラブ	13

② 検定募集ポスターの作成



3. ジュニアゴルファー競技会の開催

フューチャーチャレンジ・ジュニアゴルフ大会を企画・実施した。

- ① 4月27日(日)大宮カントリークラブ(埼玉県) 参加者42名
- ② 7月29日(火)香取カントリークラブ(茨城県) 参加者12名



2014 年度上期 (4 月～ 9 月) 事業報告書

I. 新代議員の紹介

この度、新に東京地区の馬込ゴルフガーデン「大竹章裕」氏と四谷ゴルフクラブ「須藤和英」氏の 2 名が代議員に就任されましたので、新代議員名簿にてご紹介致します。

▼ P18 下表参照

II. 事業運営委員会事業

1. 県単位の各地区連盟会員事業への支援・協力。

- ① 町田市の多摩プロアマ実行委員会が7月8日東京国際ゴルフ倶楽部において開催した東日本大震災復興支援の為の「第3回多摩プロアマ震災支援ゴルフ大会」に対し支援協力した。
- ② 埼玉県ゴルフ練習場連盟中央支部主催の8月20日開催第2回白小鳩杯ゴルフコンペに対し支援協力。

2. 業界を盛り上げる各種イベントの協力。

- ① ゴルフ活性化委員会で進めている「ゴルフマジ20」の協力
- ② 「ゴルフウィーク」(8月1日から7日)事業に協力

III. 組織強化委員会事業

① 「スーパーバイザー」設置

連盟会員拡大の為、連盟の事業や練習場経営に精通した方を「スーパーバイザー」(吉川義隆理事、石川博康監事、瀧澤正和理事、宮崎吉明副理事長の4名)に招き、加盟・非加盟練習場を直接訪問して頂き、連盟事業活動の紹介や練習場が抱える様々な問題点、あるいは連盟への要望等を聴取して頂いた。現在、埼玉県、千葉県、東京都が終了した。



② (株)東急リゾートサービスとの提携

(株)東急リゾートサービスと提携し、加盟練習場の代表者及び支配人に対し同社の約20コースをメンバーフィーで利用出来る「登録カード」が発行され、これにより練習場加盟のメリットが一つ増えることになった。

← P21 表参照

IV. 広報・スポンサーメンバー委員会事業

[広報活動事業]

- 1. 会報誌の発行 12月発行
- 2. キャラクターの活用(全日本扱いで/(仮称)「ショット」君)

[スポンサーメンバー事業]

- 連盟会員へのスポンサー会員の紹介紙(「ゴルッパ」)の発行12月



新 代 議 員 名 簿

現在の代議員数: 15名

[任期: 平成25年4月1日～平成27年3月31日]

関東ゴルフ練習場連盟
平成26年11月18日

No.	地区No.	地区名	区分	氏名	事業所名	住所
1	1		現	坂東実	新富ゴルフプラザ	359-1101 埼玉県所沢市北中4-382
2	2	埼玉県	現	富田和久	三兄ゴルフ指扇センター	331-0077 さいたま市西区大字中釘15
3	3		現	貫井俊男	WOWCA蕨ゴルフクラブ	335-0003 蕨市南町1-7-17
4	1	千葉県	現	伊能一郎	美里ゴルフセンター	277-0033 千葉県柏市増尾880
5	2		辞任	綿貴浩	ザ・ゴルフファン	285-0901 千葉県印旛郡酒々井町篠山新田3-2
6	3		現	新井道夫	ヒルトップバーディーゴルフ	285-0801 千葉県佐倉市木野子大山362
7	1	東京23区	現	井山利一	井山ゴルフ練習場	157-0074 東京都世田谷区大蔵6-7-21
8	2		現	服部武夫	ニュー成城ゴルフセンター	157-0067 東京都世田谷区喜多見7-27-15
9	3		現	濱克洋	瀬田モダンゴルフ	158-0095 東京都世田谷区瀬田2-10-6
10	4		現	大場幸夫	弦巻ゴルフ練習場	154-0016 東京都世田谷区弦巻3-18-11
11	5		現	三宅美知子	目黒ゴルフ練習場	153-0051 目黒区上目黒5-6-22
12	6		新規	大竹章裕	馬込ゴルフガーデン	143-0021 東京都大田区北馬込1-30-4
13	7		新規	須藤和英	四谷ゴルフクラブ	160-0004 東京都新宿区四谷1-8-8 佐伯千成ビル3F
14	1	神奈川県	現	梅田幸雄	百合ヶ丘カントリー倶楽部	215-0017 神奈川県川崎市麻生区王禅寺西4-15-1
15	2		現	川邊良子	久地ゴルフガーデン	213-0032 神奈川県川崎市高津区久地2-16-1
16	3		現	柳下剛	ヨコハマゴルフフォーエスクラブ	226-0003 神奈川県横浜市緑区白山1-1-3
17	4		現	井出利成	湘南グリーンゴルフ	254-0012 神奈川県平塚市大神3347

「株式会社東急リゾートサービス 利用対象施設 特別利用料金一覧表」

●1ラウンドプレー「4日/昼食別」料金(円) ※2~3バック時は割増料金がございます。また、セルフ料金表示の施設でのキャディフィは別途ご負担ください。

施設名	都道府県	担当者名	TEL	FAX	プレースタイル	JGRA練習場会員料金 JGRA研修会会員料金			同伴ゲスト料金 平日・土・日・祝	備考
						平日	土曜日	日祝日		
1 ニセコ東急ゴルフコース	北海道	北原	0136-23-0109	0136-23-0111	セルフ	5,000	7,000	7,000	特別優待料金	
2 那須国際カントリークラブ	栃木県	松澤	0287-76-2800	0287-76-4639	セルフ	5,640	5,640	5,640	特別優待料金	キャディ付可
3 筑波東急ゴルフクラブ	茨城県	海老沢	029-869-0109	029-869-0568	セルフ	5,269	6,297	6,297	特別優待料金	キャディ付可
4 猿島カントリー倶楽部	茨城県	森田	0280-82-1000	0280-82-1059	セルフ	6,146	6,146	6,146	特別優待料金	キャディ付可
5 板倉ゴルフ場	群馬県	吉浜	0276-82-3781	0276-82-2309	セルフ	6,000 (昼食付)	8,000 (昼食付)	8,000 (昼食付)	特別優待料金	
6 小見川東急ゴルフクラブ	千葉県	高木	0478-83-0109	0478-83-9101	セルフ	6,710	6,710	6,710	特別優待料金	キャディ付可
7 芝山ゴルフ倶楽部	千葉県	河瀬	0479-77-4123	0479-77-4611	セルフ	6,150	6,150	6,150	特別優待料金	キャディ付可
8 季美の森ゴルフ倶楽部	千葉県	富田	0475-73-0109	0475-73-3221	セルフ	7,431 (昼食付)	7,431	7,431	特別優待料金	
9 勝浦東急ゴルフコース	千葉県	宮田	0470-76-2711	0470-76-2814	セルフ	6,267	6,267	6,267	特別優待料金	
10 大多喜城ゴルフ倶楽部	千葉県	目羅	0470-82-3311	0470-82-4987	セルフ	8,000	8,000	8,000	特別優待料金	キャディ付可
11 鶴舞カントリー倶楽部	千葉県	野口	0436-88-2211	0436-88-2215	キャディ付	9,540	不可	不可	特別優待料金	平日のみ利用可
12 天城高原ゴルフコース	静岡県	佐久間	0557-29-1133	0557-29-0942	セルフ	4,600	6,195	6,195	特別優待料金	キャディ付可
13 蓼科東急ゴルフコース	長野県	小池	0266-69-3121	0266-60-2343	セルフ	4,090	6,150	6,150	特別優待料金	キャディ付可
14 望月東急ゴルフクラブ	長野県	小野	0267-53-6006	0267-53-2715	セルフ	4,100	4,200	4,200	特別優待料金	
15 斑尾東急ゴルフクラブ	長野県	山崎	026-258-3511	026-258-3669	セルフ	4,000~	7,000~	7,000~	特別優待料金	
16 関西カントリークラブ	京都府	谷口	0771-27-2131	0771-27-2135	キャディ付	9,720	9,720	9,720	特別優待料金	
17 吉川カントリー倶楽部	兵庫県	尾花	0794-72-1150	0794-72-0617	キャディ付	9,020	9,020	9,020	特別優待料金	
18 三木よかわカントリークラブ	兵庫県	藤原	0794-88-0236	0794-88-0686	セルフ	6,140	6,140	6,140	特別優待料金	キャディ付可
19 大分東急ゴルフクラブ	大分県	淵	097-529-2311	097-529-2717	キャディ付	8,720	8,720	8,720	特別優待料金	
20 阿蘇東急ゴルフクラブ	熊本県	杉山	0967-67-1616	0967-67-1617	セルフ	5,282	5,282	5,282	特別優待料金	キャディ付可

◆ご利用について

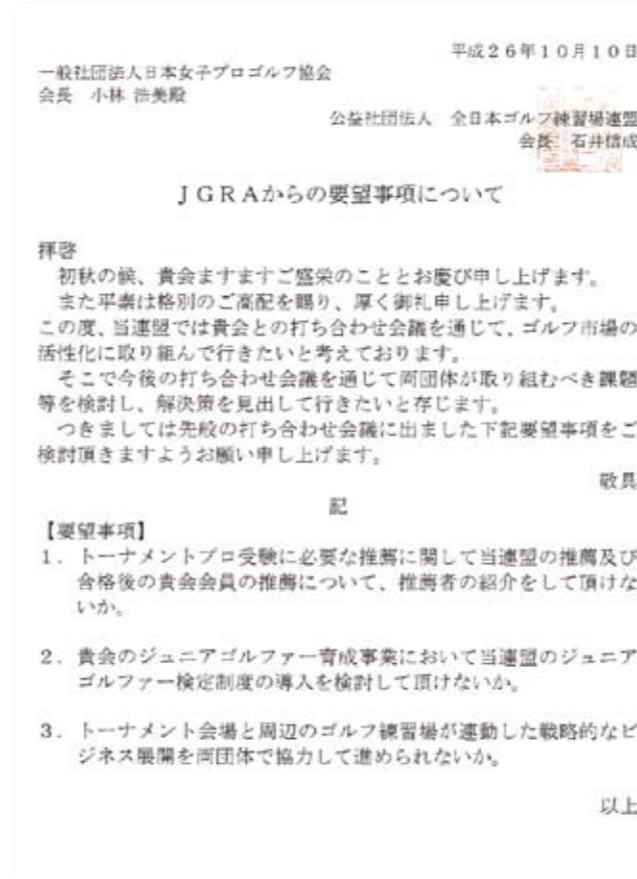
- 各ゴルフ場の会員様が優先となりますので、ご利用いただけない場合がございます。
- JGRA練習場会員様及びJGRA研修会会員様のみのご利用はご遠慮ください。
- 同伴ゲスト料金につきましては、ご利用希望のゴルフ場に直接お問い合わせください。
- プレー当日は、必ずJGRA提携カード及びJGRA研修会会員証をチェックイン時にご提示ください。

◆予約除外日

- 特定期間及びゴールデンウィーク、お盆、年末年始は、施設によりご利用出来ない場合がございますので、ご利用希望のゴルフ場に直接お問い合わせください。

1. 研修会会員の増員

クラスF(女子)の増員を図る為、9月30日LPGAと会合し、下記の要望書を提出した。



2. 研修会会員証の価値の向上

① 研修会会員に対し、以下の2社のコース利用料金優遇特典を設けた。

- i 東急リゾートサービス系ゴルフコース
- ii PGMグループゴルフコース

② 会員証の全国統一



3. 研修会開催

① 月例競技会の開催(各クラス6回)

4. 研修会事業の強化

○「特A」制度の継続

研修生募集拡大策の一つとして、毎年JGTO、PGA-TP試験に多くの合格者を排出出来る研修会とするため、クラスAの中から以下の条件を満たす選手を選び、技術レベルの向上に努めている。

(特Aの条件)
上期5ラウンド平均ストローク73台の者、(半期に1度見直し。)

【対象者:13名】

- ① 岡地直紀(71.20), ② 三瓶大斗(71.60), ③ 白石昌巳(71.80), ④ 羽生淳一(72.40), ⑤ 細野吉政(72.40), ⑥ 林稔(73.00), ⑦ 三木龍馬(73.00), ⑧ 菊池英雄(73.40), ⑨ 高橋憲司(73.40), ⑩ 大熊洋司(73.40), ⑪ 阿部真太郎(73.80), ⑫ 飯田智和(73.80), ⑬ 柳橋正人(73.80)

2014年 月例競技会(3月~10月) 各クラス6回

	月例競技会	優勝	お名前
3月	3月 26日 於:一の宮カントリークラブ	(クラスA)	白石 昌巳
	3月 27日 於:一の宮カントリークラブ	(クラスB)	飯沼 大輔
	3月 28日 於:一の宮カントリークラブ	(クラスF)	斉藤 紗弥香
4月	4月 24日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスA)	岡地 直紀
	4月 25日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスB)	廣内 猛
	4月 25日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスF)	鈴木 美保
5月	5月 28日 於:プレジデントリゾート軽井沢	(クラスB)	鈴木 豪
	5月 29日 於:プレジデントリゾート軽井沢	(クラスF)	小石 好美
	5月 30日 於:プレジデントリゾート軽井沢	(クラスA)	三木 龍馬
6月	6月 24日 於:真名カントリークラブ	(クラスA)	岡地 直紀
	6月 25日 於:真名カントリークラブ	(クラスB)	門田 博文
	6月 26日 於:真名カントリークラブ	(クラスF)	栗城 和也

	月例競技会	優勝	お名前
7月	7月 29日 於:香取カントリークラブ	(クラスF)	斉藤 紗弥香
	7月 30日 於:香取カントリークラブ	(クラスB)	飯沼 大輔
	7月 31日 於:香取カントリークラブ	(クラスA)	阿部 真太郎
8月	8月 26日 於:芳賀カントリークラブ	(クラスA)	岡地 直紀
	8月 27日 於:芳賀カントリークラブ	(クラスB)	小石 好美
	8月 27日 於:芳賀カントリークラブ	(クラスF)	藤原 順
9月	9月 25日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスA)	中村 拓
	9月 26日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスB)	内山 浩二
	9月 26日 於:那須野ヶ原カントリークラブ	(クラスF)	小石 好美
10月	10月 29日 於:カバヤゴルフクラブ	(クラスA)	飯沼 大輔
	10月 30日 於:カバヤゴルフクラブ	(クラスB)	武田 良介
	10月 31日 於:カバヤゴルフクラブ	(クラスF)	斉藤 紗弥香

連盟会員リスト

新規加盟社

3社

ガーデン藤ヶ谷ゴルフフレンジ (千葉県)
湘南衣笠ゴルフ (神奈川県)
株式会社 サマディヘルスクラブ (東京都)

茨城県

2社

明野ゴルフクラブ
カバヤゴルフクラブ

栃木県

2社

三和ゴルフ練習場
那須野々原カントリークラブ

埼玉県

36社

アーリーバードゴルフクラブ
上尾ゴルフリンクス
朝日ゴルフセンター
岩槻オルゴゴルフガーデン
W O W C A 蔵ゴルフクラブ
カゴハラゴルフクラブ
加須インターゴルフガーデン
川口グリーンゴルフ
北浦和フォレストゴルフ
木村ゴルフランド
グリーンステージ熊谷
鴻巣ジャンボゴルフセンター
越谷グリーンゴルフ
小手指グリーンゴルフ
ゴルフガーデン椎の木
ゴルフパル大宮練習場
ゴルフステーションプロスパー
幸手ゴルフセンター
埼玉スポーツセンター
三兄ゴルフ指扇センター
霜原ゴルフガーデン
白岡スポーツセンター
新富ゴルフプラザ
高萩ゴルフセンター
T.G.Aゴルフ練習場
所沢キリンゴルフパーク
日進ゴルフ練習場
日高ゴルフプラスワン
西大宮ゴルフガーデン
ふたつやゴルフガーデン
フラッグスゴルフスクール
ベア・ゴルフ東川口
宮前ゴルフセンター
弥栄ゴルフ練習場
谷塚園グリーンゴルフ
若松ゴルフセンター

千葉県

39社

アビィゴルフスクール
磯ヶ谷ゴルフクラブ
市川サンライズゴルフセンター
浮ヶ谷ゴルフセンター
御滝グリーンゴルフ
小田急志津ゴルフクラブ
柏井ゴルフセンター
勝浦ジョイゴルフセンター
カナーレゴルフプラザ流山
鎌ヶ谷ゴルフセンター
北谷津ゴルフガーデン

行徳ゴルフSTUDIO
コナミスポーツクラブ下総中山
ゴルフクリニック・ウェッジクラブ
ゴルフスタジオフィローズ本八幡
ゴルフプラザサンライズ
佐倉ファミリーゴルフ
サンランド船橋
ザ・ゴルフファン
昭和ゴルフ練習場
ジャパンゴルフスクール
双伸ゴルフセンター
ダイナミックゴルフ千葉
ダイナミックゴルフ成田
ダイナミックゴルフ茂原
中山ゴルフセンター
名戸ヶ谷ゴルフ練習場
ニッケルトンゴルフセンター
野田太平ゴルフセンター
初石サンシャインゴルフ
ヒルトップバーディークラブ
ベストゴルフフレンチ
松丸ゴルフセンター
丸山ゴルフセンター
美里ゴルフセンター
明治ゴルフセンター
八柱ゴルフガーデン
梨香台ゴルフガーデン
ロッキースタジアム

東京都

87社

R.B.Cゴルフアカデミー
赤堤ゴルフクラブ
アクティブAKIBAゴルフガーデン
イトーゴルフガーデン
井山ゴルフ練習場
江戸川ゴルフセンター
オーケラランドゴルフ
青梅フレンドシップゴルフ
大蔵ゴルフセンター
大島ゴルフセンター
大塚ゴルフプラザ
小山田ゴルフガーデン
加藤農園ゴルフリンクス
上井草ゴルフセンター
上板橋ゴルフ練習場
カワナミゴルフ (株)
関興洗足ゴルフガーデン
環七春日橋ゴルフクラブ
給田ゴルフセンター
北沢ゴルフ練習場
清瀬ゴルフセンター
久我山ゴルフ
国立南ゴルフセンター
グッドフィールドゴルフクラブ
グリーンパークゴルフセンター
京王御殿山ゴルフ練習場
京浜ゴルフクラブ
小田急志津ゴルフセンター
柏江ゴルフ倶楽部
ゴルフスクール伊勢丹インダ
ゴルフトライアル
G O L F D r e a m e r s
三恵インドアゴルフスクール赤羽

神奈川県

38社

ザ・ゴルフガーデン高島平
昭和の森ゴルフ練習場
巢鴨スポーツセンターゴルフ練習場
スポーツゾーンジップゴルフアリーナ
函師ゴルフ練習場
成城ゴルフクラブ
瀬田モダンゴルフ
仙川ゴルフ練習場
竹の塚インドアスポーツプラザ
立川カシワゴルフセンター
多摩ゴルフセンター
田町ハイレーン屋上ゴルフ練習場
ダンロップクラブハウス赤坂店
千歳ゴルフセンター
弦巻ゴルフ練習場
東京ゴルフ専門学校
東京多摩川ゴルフ練習場
東宝調布スポーツパーク
中台ゴルフセンター
ニュー成城ゴルフセンター
ニューロードグリーンゴルフ
二木ゴルフ
ニキシマススポーツセンター
ハイランドセンター
八幡山ゴルフクラブ
羽村グリーンゴルフ
阪急大井テニス&ゴルフスクール
東堀切ゴルフクラブ
ファーストゴルフ
府中スポーツガーデン
ブリヂストンスポーツアリーナ (株)
(…直営店) ブリヂストンゴルフプラザ)
PRGR TOKYO-HUB-
Golf School & Studio
保谷グリーンゴルフセンター
マイゴルフ
馬込ゴルフガーデン
町田ゴルフ練習場
松ノ木ゴルフセンター
みずえGOLFガーデン
ミスノゴルフスクール
みどりゴルフ
南中野ゴルフセンター
向原ゴルフセンター
武蔵グランドゴルフ
武蔵野ゴルフ
明治神宮外苑ゴルフ練習場
目黒ゴルフ練習場
四谷ゴルフ倶楽部
代々木ゴルフスクール
レックゴルフスクール水道橋
芦花パークゴルフ
ロンド・ゴルフプラザフォレスト
ワールドゴルフ練習場

東京都

38社

I N Gゴルフアカデミー
厚木ゴルフガーデン
イーグルスゴルフ
梅里カントリークラブ
香川グリーンゴルフ
川崎ゴルフセンター
久地ゴルフガーデン

(計212社) (2014年12月15日現在)

ゴルフフレンジアメニティー水沢
GODAIゴルフアカデミー
39 GOLF CLUB
相模原スポーツガーデン
さくらゴルフクラブ
佐野ゴルフガーデン
宿河原ゴルフセンター
湘南グリーンゴルフ
湘南台ゴルフパーク
菅ゴルフセンター
スズコーゴルフ
善部ゴルフ
チガサキフラワーゴルフ
千代ヶ丘ゴルフクラブ
永田台ゴルフ練習場
ナセグリーンゴルフ
ニューウイングゴルフクラブ
ハイランドスポーツセンター
日吉カントリー
ヒルトップ横浜クラブ
F U N . G O L F . S C H O O L
藤沢ジャンボゴルフ
本郷台ゴルフセンター
丸子橋ゴルフ練習場
緑ゴルフガーデン
百合ヶ丘カントリー倶楽部
百合ヶ丘ゴルフクラブ
横須賀グリーンゴルフ
ヨコハマゴルフフォーエスクラブ
よみうりゴルフガーデン
L I N X 新川崎

山梨県

1社

竜王ゴルフ練習場

新潟県

1社

Fitファミリーインドアゴルフスクール

静岡県

3社

愛宕ゴルフガーデン
千代ゴルフガーデン
富士美モダンゴルフ

連盟
会員募集中!!

詳しくはお気軽にお問い合わせください





スポンサーメンバーリスト

(計58社：順不同) (2014年12月15日現在)

〔業種凡例〕

1. ゴルフ練習場 設備・機器
2. ゴルフレッスン 機器 ソフト
3. チラシ・ポスター制作・印刷
4. ゴルフ練習場向け販売促進・広告
5. ゴルフウェア ヘルスクエア 機器・商品
6. ゴルフツアー・旅行業
7. 清涼飲料品
8. 土地・資産活用
9. ゴルフ会員権
10. ギフト・コンペ商品
11. 保険・証券・金融
12. ゴルフ用品
13. ゴルフコース運営・管理

- 1 **株式会社 インコグニート**
〒111-0034 東京都台東区雷門2-3-11
ヒックベンビル3F 03-5830-8266
株式会社 環境経営戦略総研
〒106-0004 東京都新宿区四谷3-14-1
ホテルJALシティ四谷東京2F 03-5312-6920
NKワークス 株式会社
〒106-0045 東京都港区麻布十番1-10-10
ジュールA4F 03-3568-3860
オーウェル 株式会社
〒140-0001 東京都品川区北品川3-6-17
03-6812-8605
株式会社 オニット
〒158-0095 東京都世田谷区瀬田3-5-14
03-5797-5086
株式会社 関電エネルギーソリューション
〒530-0005大阪府大阪市北区中之島2-3-18
中之島フェスティバルタワー25F 050-7102-2097
株式会社 コスモスポーツ
〒177-0042 東京都練馬区下石神井4-30-3
03-3997-6652
株式会社 シーディアイ
〒491-0806 愛知県一宮市千秋町浮野字中向得314
0586-77-4248
株式会社 スポーツマインド
〒270-0022 千葉県松戸市栗ヶ沢776-1
プレミールオンダ102 047-387-4511
株式会社 中央商会
〒341-0043 埼玉県三郷市2-70-1
048-953-6511
株式会社 デンソーセールス
330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1-10-2
GINZA YAMATO3 6F 048-657-2707
東栄 株式会社
〒103-0024 東京都中央区日本橋小舟町11-7
ダイセンビルディング2F 03-5623-5681
東京アズマ 株式会社
〒125-0041 東京都葛飾区東金町8-10-16
03-3600-9111
ヤハギ緑化 株式会社 東京支店
〒104-0043 東京都中央区湊2-2-5
ヤハギ湊ビル 03-3555-0684
AnotherShotGolf株式会社
〒106-0044 東京都港区東麻布1-7-3
第二渡邊ビル7F
- 2 **株式会社 オニット**
〒158-0096 東京都世田谷区瀬田3-5-14
03-5797-5086
株式会社 ゴルフスタジアム
〒105-0013 東京都港区浜松町1-7-3
第一ビル4F 03-5776-0505
株式会社 NA P・H
〒169-0072 東京都新宿区大久保1-9-6
カネモト新宿マンション10F 03-6228-0481
株式会社 ダーツライブ
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19
恵比寿ビジネスタワー18F 03-3448-7465
日本ナレッジ 株式会社
〒111-0042 東京都台東区寿3-19-5
JSビル9F 03-3845-4781
株式会社 ユピテル
〒108-0023 東京都港区芝浦4-12-33
03-3769-1190
- 3 **オフィス・サカイ**
〒350-1302 埼玉県狭山市東三ツ木187-1-108
080-4177-6308
K・Pクリエイションズ 株式会社
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-1-11
サン青山2-3-4F 03-5774-0558
- 4 **株式会社 エイチ・ワイ・エーオー**
〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町3-1-2-901
03-6661-1410

- 4 **株式会社 コモンプロダクツ**
〒141-0031 東京都品川区西五反田8-1-14
03-5487-4321
株式会社 スポニチプライム
〒135-0044 東京都江東区越中島2-1-30
STビル2F 03-6820-2015
ディーエムソリューションズ 株式会社
〒180-0005 東京都武蔵野市御殿山1-1-3
クリスタルパーク2F 0422-26-7147
初心者専用ゴルフスクール『サンクチュアリ』
〒106-0032 東京都港区六本木7-4-4
アトシェレ6F・7F 03-6434-0808
- 5 **株式会社 エクストップ**
〒373-0852 群馬県太田市新井町528-1
Bビル103 0276-47-2280
是吉興業 株式会社
〒174-0061 東京都板橋区大原町36-18
03-5970-7833
丸菱産業 株式会社 東京支店
〒162-0063 東京都新宿区山谷薬王寺58-402
03-3513-7756
有限会社 ダイナスタイル
〒101-0025東京都千代田区神田佐久間町4-9
みちのくビル5F 03-6240-9263
株式会社 ワイブデザイン
〒105-0003 東京都港区西新橋1-17-14
西新橋エクセルアネックス6F 03-5510-2900
- 6 **株式会社 エスプリ・ゴルフ**
〒106-0023 東京都新宿区西新宿5-21-5
BI T西新宿ビル2F 03-4512-1134
株式会社 オンワードライブデザインネットワーク
〒103-8329 東京都中央区日本橋3-10-5
オンワードハッピービルディング13F 03-4512-1134
株式会社ジェイ・エイチ・アールツアーズ東京営業所
〒105-0013 東京都港区浜松町1-26-1
味覚糖UHA館3F 03-5733-2895
サイパンラオラオベイゴルフ&リゾート東京案内所
〒105-0023 東京都港区芝浦1-15-13
タジマビル5F 03-5418-9613
タイ国政府観光庁
〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1
有楽町電気ビル 南館2F 259号 03-3218-0355
株式会社 ランダム・アド
- 7 **大塚製薬 株式会社 東京支店**
〒101-8535 東京都千代田区神田町2-9
- 8 **大和ハウス工業 株式会社**
〒102-8112 東京都千代田区飯田橋3-13-1
03-5214-2250
- 10 **丸大食品 株式会社**
〒135-0051 東京都江東区枝川2-23-2
TEL.03-3647-3720
- 11 **インフォテック・サービス 株式会社**
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-25
西新宿木村屋ビル TEL.03-3360-6502
- 12 **ダンロップスポーツ 株式会社**
〒108-0075 東京都港区港南3-8-1
森永乳業港南ビル 03-6863-2932
ブリヂストンスポーツ 株式会社
〒105-6127 東京都港区浜松町2-4-1
世界貿易センタービル27階 03-5425-8618
ミズノ 株式会社
〒101-8477 東京都千代田区神田小川町3-22
03-3233-7057
- 13 **赤城ゴルフ倶楽部**
〒379-1113 群馬県渋川市赤城町南赤城山400
0279-56-8811
株式会社 一の宮カントリー倶楽部
〒299-4303 千葉県長生郡一宮町東浪見3166
0475-42-3711

13 **株式会社 芳賀カントリー倶楽部**
〒321-3423栃木県芳賀市貝町市場4933
0285-68-1311

香取カントリークラブ
〒289-0348 千葉県香取市稲幡1177
0478-82-6111

コスモ・イーシー 株式会社 スポーツ事業部
〒104-0061 東京都中央区銀座1-18-2
太平ビル8F 03-3562-7055

サンコー72カントリークラブ
〒370-2131 群馬県高崎市吉井町岩崎2179
027-388-2800

スターツアムゴルフリゾートゴルフ事業部
〒103-0027 東京都中央区日本橋3-4-10
スノッパ重洲中央ビル3F 03-6895-1555

ダイヤグリーン倶楽部
〒311-1527 茨城県鉾田市借宿2222
0291-33-4182

プレイデントカントリー倶楽部 軽井沢
〒377-1412 群馬県吾妻郡長野原町北軽井沢2032-16
0279-84-7111

株式会社 山田クラブ21
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-10-6
山田青山ビル 03-5467-3355

リソルゴルフマネジメント東日本 株式会社
〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-24-1
西新宿三井ビルディング12F 03-3344-8889

株式会社 レオパレス21ホテルリゾート事業部
〒164-8622 東京都中野区本町2-54-11
03-5350-0361

株式会社ロックヒルズ
〒319-2401 茨城県常陸大宮市上小瀬5374-5
0295-56-3211



スポンサー
メンバー加盟
随時募集中!!

詳しくはお気軽にお問い合わせください



スポンサー会員様の

声
KOE



株式会社 中央商会

<所在地および沿革>
所在地：〒341-0043
埼玉県三郷市栄2丁目70番1号
TEL：048-953-6511
FAX：048-953-6513

株式会社中央商会は昭和50年の創業より、戸建住宅用サイディング金具をはじめとする建築資材の製造販売を手掛けて参りました。また総合商社としても様々な製品の販売、開発を手掛けて参りました会社でございます。そのノウハウと経験を生かし、平成22年より国内におきまして、200Wで300Y照射可能なゴルフ練習場向けLED投光器「InfiNite」シリーズを開発し、全国のゴルフ練習場や、各種球戯場など、大型照明機器が備えてある施設への販売を手掛けております。

JGAR-KANTOには平成23年にスポンサーメンバーとして加盟させて頂き、これまで多くの会員様練習場にご購入を頂いております。

弊社がJGRAに加盟させて頂いた年は東日本大震災の発生した年でもあり、当初の福島第一原発の事故の影響による極度の電力不足により、多くの会員様が夜間照明に関して頭を悩ませている時期でもありました。弊社は常日頃、代表取締役である岸田幸夫の経営理念として、自己満足の収益確保ではなく、携わる全ての関係者が共に利を得ることができるWINWINの思想を大切に参りましたので、なんとか会員様のお力になりたいと、活動をして参りました。しかしながら、夜間照明の分野におきましては、既存大手メーカー様の影響力が非常に大きく、新興の弊社などはなかなか単独では営業展開は難しい状況でした。しかしながら、



JGRAスポンサーメンバーに加入させて頂く事により、会員様間での紹介や、実際に使用した効果・実績などの情報の共有を図って頂ける為、知名度に関わらず、新興の弊社の製品を試して頂く事も可能となりました。また、会員様においても、スポンサーメンバーなので、素性が確認できる企業として安心して製品をご使用頂ける安心感も確保することができました。

スポンサーメンバー同士での異業種間、同業間での情報交換の場も非常に多彩ですし、非常に多くのメリットがございます。

弊社としましても今後、より多くの企業様がスポンサーメンバーとしてご参加頂く事により、様々な情報共有を図れる事によるビジネスチャンスと共に得ていきたいと願っております。

どうぞ皆様、ふるってご参加頂き、ゴルフ業界を共に盛り上げていきましょう！

218ヶ所のゴルフ練習場またゴルフスクールへ貴社製品のご紹介またプロモーションを行ってみませんか？



スポンサーメンバーになると.....

特
典

1. 会員ゴルフ練習場の名簿配布
2. 会員ゴルフ練習場向けのプレゼンテーション会のご参加
3. 会報誌 (2,000部) への広告掲載及びチラシ封入の優待
4. 運営するホームページでの貴社紹介
5. ゴルフイベント及びセミナーへのご参加

<ご入会をご希望される方は>お電話又はメールにて事務局までお問合せください。
事務局/●お問合せ電話：03-5772-3825 (平日/9:30~17:30) ●お問合せメール：info@jgra-k.com

連盟会員様の

声
KOE



ゴルフパル大宮練習場

<所在地および沿革>
所在地：〒337-0041 さいたま市見沼区大字南中丸952
TEL/FAX 048-686-5656
沿革：◇平成3年7月にオープン
住宅街の中に所在し、目立たなかった為、来場数は現在の1/4程
◇平成20年よりJGRAに加盟
お客様への信頼度アップを考えて、協会へ加盟。
ティーティングプロ、平成23年11月にはナイターにLEDライトを導入、パター練習場を整えるなど、来場数が4倍に増える。

●経営理念

～上手くなってこそ楽しいのがゴルフ。

“上達の近道をお手伝いすること”がポリシー～

ゴルフ人口を大きく2つに分類すると、競技ゴルフよりもお付き合いなどで始められる方が圧倒的に多いと思います。そうはいつても、上達したいのが本音です。でもゴルフは難しく、上手くならず去ってしまう方が多いのを寂しく思っていました。そこで、仲間が集って和気あいあいと楽しみながら上達することでゴルフファンを増やす練習場を作ろう！と思いゴルフパル大宮の経営理念として掲げております。

施設では、44打席 130ヤードの全自動コンピューターシステムを設置。天然芝のフェアウェイアプローチ・パッティンググリーン・バンカー練習場(2カ所種類別の砂)・パター練習場は無料で開放。また、入場料にサービスボール(約43球)をプレゼント。ナイターのLEDライト導入により、夜間でも飛距離が分かり楽しんで頂ける時間が長くなりました。

コミュニケーションでは、月例大会やゴルフコンペを年2回(春・秋)開催し、本番での上達と、お客様同士が繋がってゴルフ仲間を増やして頂く場を提供しています。

このようにしてゴルフファンが増えることが、ゴルフ場や練習場、更には販売店などゴルフ業界全体の共存共栄になると考えています。

ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業の活性化並びに業界発展の為に共に学んでみませんか？

ゴルフ練習場またゴルフスクールを運営されております事業者のみなさまのご入会をお待ちしております。現在、関東近隣の218ヶ所のゴルフ練習場が加盟しております。



下記の事業をおこなっております。

1. ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業に関する人材育成
2. ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業に関する情報の収集及び情報提供
3. ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業に関するセミナー等の開催
4. ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業に関する内外機関等の交流及び協力
5. ジュニアゴルファー検定会(ジュニアゴルファーステップアッププログラム)の開催
6. ゴルフ練習場・ゴルフスクール事業に関する会報誌の発行

ご入会資格について

新潟・栃木・千葉・東京・神奈川・山梨・静岡の各都県におきまして、ゴルフ練習場、ゴルフスクールを事業されている法人を対象としております。

<ご入会をご希望される方は>お電話又はメールにて事務局までお問合せください。
事務局/●お問合せ電話：03-5772-3825 (平日/9:30~17:30) ●お問合せメール：info@jgra-k.com



はばたけ！ キャラクター！



2014年、当連盟のオフィシャルキャラクターが誕生しました。「かっこいい」より「かわいい」を目指したキャラクター。ゴルフ用語から、モチーフは意外と早く自分の中で「鳥」と決まりましたが、産みの苦しみがなかったわけではありません。みなさんから愛され、ゴルフ業界の親善大使として活躍してほしい！その思いは我が子同様でした。キャラクター制作において、私の子を持つ母であることは重要な要素でした。制作中、我が子たちが幼かった日々を思い出したのです。流行のキャラクターを食べ物で作る『キャラ弁』は、当時の子どもたちのお気に入りでした。健康と健やかな成長を願い、楽しいお弁当を作っていたのです。そんな私の経験から、キャラ弁として作りやすいデザイン性も制作基準としました。いつでも、どこでも一緒にいるキャラクター。ジュニアの子どもたちのお弁当に使われる日が来ることを、制作者として密かに期待しています。

今回表紙__イラスト作者よりコメント

表紙・スーパーバイザー四人衆
(左から)宮崎氏、石川氏、吉川氏、滝沢氏
「あ！この人・・・」そう思った方も多いのではないだろうか。彼らは、加盟練習場を一場ずつ訪ねているスーパーバイザーだ。全ての練習場を網羅するには、約二年を要している。こんなことを言ったら、叱られるかもしれないが、決して楽な年齢ではないはずだ。しかし、彼らは弱音など吐かない。むしろ笑顔まで見せる。それは、これまでの人生で、様々な事柄を乗り越えてきた男たちの「余裕」ではないだろうか。彼らを突き動かしているものは、一体何だろう？それは、当連盟の発展を願う意気込みにも他ならない。今回の会報誌の表紙には、そんな彼らに登場してもらった。

Supervisor

four person people

- 宮崎氏
- 石川氏
- 吉川氏
- 滝沢氏



JGRA KNT0_Vol.2014.12 編集後記

2014年は、国民がアベノミクスに淡い期待を寄せた。消費税率の引き上げにも、痛みのない改革はないのだと覚悟を決めた。また、新しい細胞の発見に若返りの術も夢ではない、と期待したのもつかの間。真実の追求に、組織が揺らいだ。芸術的な音楽には幽霊がとり憑き、不正疑惑で滑稽なまでに大号泣する男は世界をも賑わせた。私が一年の世相を筆で表すとしたら『裏』だ。そんな日本の一年を国民は「ダメよ～ダメ、ダメ！」と表現したくなかったのではないだろうか。しかし、この当連盟においては、世の中と逆の方向へ向かって進

んでいる。実働が伴わなかった活動に、大きな変化が見取れる。広報委員会においては、原点に立ち返り「会員による会員のための会報誌」を志した。ホームページの改善を含め、内外ともに充実した発信源としての役割に取り組んでいる。ジュニア委員会、研修会委員会、PGAとの関係なども大きく見直されている。

2015ゴルフフェアでは、オフィシャルキャラクターの登場もある。上下はいらない。さあ、手を取り合っ



爆光 ゴルフ練習場向け次世代 LED 投光器

消費電力を抑え、
驚きの明るさと価格設定を実現!!



ライティアイ
ライティアイメガシリーズ
水銀灯1000W相当×6台分の高出力を実現

LED-200A
水銀灯1000W相当タイプ
300yard以上投光可能の超省エネ投光器

LEDの環境にやさしいクリーンな光は、これからの光の主役となり私たちの未来を明るく照らします。

株式会社 シーティアイ
http://www.cdi-jpn.com/

【関東本部】
〒491-0806 愛知県一宮市千秋町浮野字中向陽 314
TEL 0586(77)4248(ダイヤルイン)
FAX 0586(77)6001

【東京営業所】
〒153-0064 東京都目黒区下目黒 2 丁目 18-3
花岩ビル 4 階
TEL 03(6420)3579 FAX 03(6420)0589

300ヤード照射できる200W LED投光器

200Wで照射できるのは
次世代 LED投光器 InfiNite だけ!

1、耐久性抜群
2、明るさ抜群
3、実績 No.1

InfiNite
インフィナイト

株式会社 中央商会
http://led-infinite.com
TEL: 048-953-6511 FAX: 048-953-6513

次号__広告掲載募集中!! 貴社の販促ツールとして広告でアピールをしませんか!?

次号夏号__発行予定 平成27年8月予定 広告掲載について詳しくは、事務局/近藤までお気軽にお問い合わせください。

ゴルフ練習場に於ける安全対策やルール・マナーの呼びかけに是非ご利用ください!

日頃より連盟の活動に御協力を賜り誠にありがとうございます。JGRA会員の方のみが、ご購入できるJGRAオリジナルグッズを販売しております。詳しくはホームページまたは、お気軽に当連盟までお問い合わせください。

- 手形注意パネル ●事故防止ステッカー
- 【お願い】マナーステッカー ●【ご注意】マナーステッカー
- マナーポスター ●マナー看板
- 分煙ポスター ●ジュニア育成協力練習場看板

■お詫びと訂正/すでに配布された連盟広告紙「ごるっば」の中で、インフォテック保険サービス様の電話番号に誤りがございました。正しくは、03-3360-6502です。訂正してお詫びいたします。