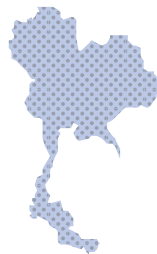


特別レポート

今年も本誌記者が実体験!
海外提携ゴルフ場視察旅行 in タイ



タイのゴルフ場経営者と交流 ゴルフツーリズム、雇用問題を探る



東京2020を翌年に控え、年々増え続ける訪日外国人観光客に対する施策を行っている企業も少なくないだろう。政府の予測では、インバウンド市場は同年に400万人の外国人観光客の訪日を見込んでいる。

また国内のゴルフ人口減少に伴い、インバウンドゴルフファー招致に着目し、受け入れ体制を整えるゴルフ場が徐々に増えてきている。それだけでなく、日本のゴルフ場の人手不足に伴い、外国人雇用という観点からもアジア諸国には特に注目が集まっている。タイやベトナム、台湾を中心に、アジア諸国のゴルフ場と関係を築きたいといった考えから、海外のゴルフ場と提携を視野に入れる国内のゴルフ場も徐々に増えてきているようだ。

本誌12〜13頁で、今回の視察旅行の概要について掲載したが、ここでは参加したゴルフ場経営者からの報告をメインに取り上げていくが、まず最初にインバウンド観光におけるゴルフツーリズムが確立している、ゴルフ王国タイの紹介を簡単にしたい。

ゴルフ王国タイには、現在、18

ホール以上のゴルフ場が約170カ所、ショートコースを合わせると約250ものゴルフコースがある。今回プレーした「ザ・ロイヤルジェムス・ゴルフシテイ」(2012年開場)のように、2000年以降も続々と新しいゴルフ場がオープンしている。その中でもタイ国内では、全国的に宿泊施設を備えたコースが多く存在している。また、パタヤ(タイ東部)やチェンマイ(北部)、イサーン(東北部)、プーケット(南部)など、ゴルフ場の近隣にはリゾートホテルが並んでいるエリアも多い。ゴルフ三昧の滞在を目的としたゴルフアーには適した国と言えるだろう。日中のゴルフプレーに限らず、夜も食事やショッピングを楽しめたり、施設内のスパやエステ、タイムマッサージで癒されたりと、ゴルフだけでなくトータルで充実した時間を老若男女問わず過ごせることが人気の要因だろう。

また、ゴルフ場に併設しているホテルを利用し、大学のゴルフ部の合宿(例・明治大学のパタナ・GC&スポーツリゾート)として利用するケースも増えている。

さて、今年度の視察旅行は第1

回となった昨年とは違い、一般社団法人日本ゴルフ場経営者協会（NGK）が後援となった。提携候補のゴルフ場でプレーを行い、タイのゴルフツーリズムを学び、ゴルフ場の国際化ブランド力を高めるため、タイのゴルフ場と提携を視野に入れた交流、人手不足に關する雇用の問題、暖地型芝生の視察等が主な目的であった。視察旅行に参加したゴルフ場経営者、運営側としてガイド役を務めたコーディネーターから、タイゴルフ場協会（TGCA）とのミーティングや今後の展望など、話を聞くことができたので一人ずつ順に紹介していきたい。

まずは、平尾カントリークラブ（愛知、27H）の取締役社長であり、NGKの筆頭副理事長でもある高桑耐氏に登場いただく。

NGKの代表として、平尾CCの社長が感じたタイ視察旅行

「今回、海外提携ゴルフ場視察旅行に参加した理由は三つ挙げられます。一つ目はタイゴルフ場協会（TGCA）とタイ東海岸ゴルフ場経営者協会（EGA）と会談し、団体の主旨並びにツーリズムビジ

ネスについて学ぶことです。二つ目はNGKとしてだけでなく、個々のゴルフ場としても関係を築くこと、三つ目は日本からの多数のインバウンドゴルファーに対応するために、仕事や日本語のスキルを向上させるためにスタッフを日本に送り込む考えがあるかどうかの確認です。

今回プレーした、タイのゴルフ場の受け入れ体制について感じたことですが、「微笑みの国」と言われるだけあり、スタッフとマネジメント層から熱烈的な歓迎をいただきました。明るくフレンドリーな雰囲気のおかげで楽しいラウンドとなりました。

そして、今回のメインであった高桑NGK筆頭副理事長



TGCAとのミーティング、EGAとの交流会ですが、これらはお互いにとってとても良いスタートとなりました。TGCAとEGAはインバウンドゴルファーを増やしたいと同時に、スタッフを日本に送り我々のコースで学ばせたいという意向を感じました。

もちろん最初の段階では、日本からタイ、タイから日本へのゴルファーの増加は少ないかもしれませんが、しかし、今回のような団体間の交流が、クラブや人的な関係を構築するものであり、今回はその第一歩になったかと考えます。

今後の日本のゴルフツーリズムについてですが、沖縄のようなリゾート地や宿泊施設を隣接したゴルフ場を除き、日本のゴルフ場にとつてインバウンドゴルファーを増やすことは容易ではないように感じます。多くのツーリストはゴルフではなく他のアクティビティを楽しむために日本にやってきます。

最後になりますが、平尾CC（NGK）として、今後の展望についてですが、今回のような交流により諸団体が考え方を共有できたことは非常に良いスタートとなります。



タイゴルフ場協会（TGCA）との調印式の様子

した。団体としての再訪、TGCAとEGAの来日を楽しみにするとともに、今後当クラブの管理職やスタッフにもツアーに参加してもらいたいと思います。大変良い学びの機会になるはずですよ」

タイ視察旅行、2年連続の参加 昨年9月にタイ3コースと提携

次は、サニーカントリークラブ（18H）の小林祐治代表取締役社長。小林社長は2年連続の参加となり、昨年の9月にはタイの3コース（パタナ・GC&スポーツリゾート、クルンカビー・GC&C



昨年9月、タイで調印式を行ったサニーCCの小林社長

Cエステート、ブラバゴルフ&リゾート）と現地で調印式を行い、提携した。また、明治大学のゴルフ部助監督を務めており、毎年3月にゴルフ部の合宿ため、パタナ・GC&スポーツリゾート（チヨ

ンブリー）を訪れている。

「昨年参加させていただき、昨年の9月にタイの3コースと提携させていただきました。とても感謝しており、今回別コースとの交流をする聞き、今後もっと他コースとの提携を考えているので参加しました。」

タイのゴルフ場の受け入れ体制についてですが、タイへ来る度に感じることは、ゴルフ場スタッフが皆さん英語力が上がっており、殆どのキャディさんは英語・日本語・韓国語が喋れますし、レストランスタッフも同様で、以前に比べて言葉の問題はないと思います。コースやプレースタイル（IRスループレー）は英米基準になつており、世界基準になつているので全く問題ないと思います。

そして、TGCAとのミーティング、EGAとの交流会ですが、まずEGAの皆様をお待たせしたことが大変申し訳なく思いました。交流会自体はとても良い機会だったと感じましたが、EGA様からのタイゴルフ場のビデオを見させていただいたので、日本側も用意するべきだったと思います。EGAとの交流会では名刺交換だけで

きましたが、もう一步話をする時間がほしかったですね。

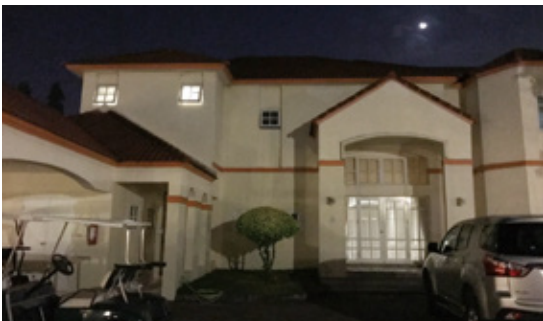
今後の日本のゴルフツーリズムについてですが、逆に日本のゴルフスタイルでは受け入れはまずプレースタイル（ハーフ後強制食事）や言葉の問題で、今すぐ受け入れ可能コースは少ないのではと感じます。日本のベストシーズン9月から11月頃はどのコースもかき入れ時なので、いつにターゲットを絞って来日していただくか。寒い時期に来日していただいてもダメですし、酷暑の時なんてとてもゴルフができないので難しいです。

タイでのゴルフですが、今回訪問した2月頃の気候がとても良いと思います。寒い日本から来たら天国です。そして花粉がない。キャディさんが1人1名付いて至れり尽くせりです。スループレーで早くに終わる。タイ料理、日本食、アメリカン料理など全て揃っており、レストランの食事が美味しいです。そしてコースレイアウトやグリーンがとても良いコースが多いと感じます。

当クラブの今後の展望ですが、提携コースとの相互の行き来やコンベンなどを企画して行きたいと思

っています。第1弾として先月1月に当クラブの会員様と一緒に提携した3コースをラウンドしていただきとても良い感触を得たので、来年は3回くらい企画したいと思っています。またロングランコンペの優勝商品を来年のタイツアー招待として企画しています。当クラブだけでなく、長野県のゴルフアーはかなりの人数が冬期タイへゴルフに来ているようですので、当クラブの会員になることでのメリットと出していければと考えています。

最後になりますが、この提携



タイ3コースとの提携に伴い、設置したサニーCCのブラバ事務所

アーは私のように個々のコースで提携を頼みにいくと、とても大変です。時間や費用が多くかかってしまうことを実際に提携してみても感じました。日本ゴルフ場経営者協会がバックアップしているなら、日本ゴルフ場経営者協会（希望ゴルフ場）とEGAが直接提携契約をしてもらい、そこでお互い提携料金を出してやるなどの交渉をお互いの協会の窓口にしてやればスムーズに進められると思います。その際、当社のプラパ事務所を窓口にしていただいても全く問題ないです。当社では昨年、タイゴルフ場との提携に伴い、今回視察プレー及び宿泊した、プラパゴルフ&リゾートに隣接する場所に事務所を設けました。

また、タイのゴルフ場を切り口に東アジア（ベトナム・マレーシア・ミャンマー）とのゴルフ場協会と提携していければ、もっと便利になると思います。日本のゴルフ場も日本人相手からインバウンド中心になる時もあるかと思えます。その時に備えて1歩先を行ったNGKであってほしいと、NGKの正会員として思っています。

ゴルフ振興のために インバウンドを促進していく

次はフレンドシップカン トリークラブ（茨城、18H）の村山友彦代表取締役社長に登場いただく。村山社長はNGKの理事も務めている。

「今回、私が海外提携ゴルフ場視察旅行に参加した理由ですが、昨年このタイツアーを知り、興味があつたからです。また、NGK理事会で勧められたことも後押ししています。弊社でも以前よりインバウンドと外国人雇用に関して独自に研究をしていたことも要因として挙げられます。

今回、タイのゴルフ場の受け入れ体制について感じたことですが、ベトナムでもそうですが、お客様1人に対して1人のキャディは、サービス（接遇）が手厚くなる分良いと思えましたね。

なお、メインであったTGCAとのミーティング、EGAとの交流会は、一言で言えばタイ側からの熱意を感じました。タイの国あげての観光客の受け入れが熱心だと思えました。

タイのゴルフ場と日本の業務提

携をする場合、相互に想定される有益性の有無ですが、細かい料金のやり取りは詰めなければならぬが、有益性と言う意味は有ると思います。活気を帯びるという意味でも良いと思います。

今後の日本のゴルフツーリズムについては、NGKとしても弊社としても、推進すべしと思っております。このルートを作りつつ、雇用にも道が開かれるように、準備は必要だと感じました。

当クラブとしての今後の展望ですが、機をみて館内や外にこの提携のお話は発信して行こうと思えます。また、当クラブのこれまでのインバウンド実績ですが、実は古くよりある企業と韓国人のお客フレンドシップCCの村山社長



様はかなりの数を受け入れていました。なお、近頃ベトナム・ホーチミンには私自ら視察調査をしてきました。ただし、まだ実績は作れていません。現在、台湾に来ていのは、台湾のあるゴルフ場と提携契約するためです。これからインバウンドをスピードを上げて促進する予定です。

最後になりますが、一お客様目線でも楽しいゴルフツアーだと思えました。早速、お客様や取り引きしている銀行等に話をしましたら、タイに行く方を紹介できないか、と問い合わせがありました。NGKの考え方に同調すべく、ゴルフ振興に役立ることができれば、と思っています。」

積極的にインバウンド誘致を 岐阜県全体の町おこしも

次はいわむらカン トリークラブ（岐阜、18H）の加藤浩次代表取締役社長に登場いただく。

「今回の視察旅行に参加したのは、日本人がゴルフツアーで訪れる最も人気がある国の一つがタイだと思えます。コースのクオリティ、コストパフォーマンスも申し分なく、今ではむしろ日本が学ぶべき

ところが多いです。

親日で在外日本人、現地日本企業も多く、経済的發展余地が大きい国で、ゴルフ場関連ビジネスのみならず、日本とのビジネスチャンスが非常に大きな国だと思いません。単純なゴルフ場の提携ではなく、独自路線の關係強化で相互にビジネス拡大を狙った提携關係の提案が可能だと思っていること、またゴルフコースのクオリティは遥かに日本をしのいでおりますので、その点でも非常に勉強になると思います。

また、私はゴルフコース間の提携關係を構築して、単純なタイとの相互インバウンド誘致にはさほど魅力を感じておらず、まずは多くのコースとの提携關係を構築して、ゴルフ場周辺ビジネスであるリゾート開発関連、ツーリズムビジネスチャンスへの拡大を狙っています。もちろん、日本からの参加者との友好關係を深め、ネットワークを拡大する事も目的の一つです。

次に日本人プレイヤーの受け入れ体制についてですが、想像以上に良好かつ積極的で熱心であると感じました。現地、インバウンド

いわむらCCの加藤社長



共に日本人プレイヤーに対するコースが非常に高く、友好的であることを再確認しました。インバウンド招致のためのコース環境整備、ファシリティーの充実、キャディ等の人的体制は質量ともに非常にクオリティが高く、むしろ日本が学ぶべきことの方が遥かに大きいと感じました。

楽しみにしていたTGCAとのミーティング、EGAとの交流会は、予想を遥かに上回る非常に有意義なミーティングで、参加できたことに非常に感謝しています。タイ關係者の熱烈的歓迎ぶりに驚き、感動し、今後の大きな可能性を確認しました。今後、当クラブはかなり積極的に行けるだけ多く

のコースにアプローチして提携關係、友好關係を結んでいきます。また、ゴルフ場のみならず、タイのゴルフ業界全体と親密な友好關係を構築することで、ゴルフ関連のみならずビジネス進出チャンスも模索していきたいです。

タイのゴルフ場と日本のゴルフ場が業務提携をする場合、タイ側にとつては安定的な日本人客の誘致が最大のメリットだと思えます。しかし、日本側にとつてはタイからのインバウンド誘致の収益メリットはまだまだ期待できませんが、それ以外の新規ビジネスのチャンスは非常に大きいと思えます。

そして今後の日本のゴルフツーリズムについてですが、現実問題、現時点ではタイからのインバウンドは安定した収益源として期待できず、韓国と中国等のインバウンドの方が遥かに大きいと思えます。当クラブとしては、目先の結果を恐れることなく、積極的にインバウンドの誘致をしていきたいと思つています。既に定休日を利用して一度に大量の中国人のお客様を通常より高い貸切り料金設定で誘致することが決まっています。英語ができるスタッフが多いので今

後順次拡大して、近隣地域のみならず、岐阜全体の町おこしもまとめて面倒見ていくことが、ゴルフ場の義務であり、我々の生き残る道であると信じています。

また、タイのゴルフはコースのクオリティの高さとリゾート感、ファシリティーの充実、一人につき一人のキャディの快適さ、コストパフォーマンスの高さ、ゴルフプレーのための気候の良さ、治安の良さ、国民全体が親日派、日本語が話せるタイ人が多い、疲労後のタイ式マッサージの充実、食事の美味しさとコストパフォーマンスの高さ、日本レストランが多い、在外日本人が多いのでなにかと便利、夜のドリンクバー、居酒屋の充実、ホテルの充実とコストパフォーマンスが高いところがゴルフ・パラダイスと呼ばれるのでしよう。

当クラブの今後の展望ですが、タイとはかなり積極的に関わっていききたいと考えています。さらにベトナム等複数のアジア諸国にも進出していくことも視野に入れていきます。そのためにもタイとの友好關係と、タイでのビジネス拠点づくり、現地法人設立は重要だと

感じております。

今回の視察旅行は非常に充実していましたが、初日のEGAとの交流会はスタンドパーティー形式ではなかったため、タイの各コースや関係者との面談時間が全く足りなかったことが心残りです。従って、今年の5月頃に再度個人でタイに訪問して、タイのコースと個別に十分に議論して友好関係を構築して、提携したいと考えています」

敷地内の伝統文化を生かし、Gツーリズムに注カシメいく

次は、日吉ハイランド倶楽部(岐阜、18日)の小栗大樹支配人。

「私が今回の海外提携ゴルフ場視察旅行に参加した理由ですが、今ゴルフ場が抱えている問題の一つに『ゴルフ人口の減少』があります。その問題に対する取り組みの一つにインバウンドゴルフファアの集客があり、今回の視察ではその点において大成功をしているインバウンドゴルフファア大国のタイへ実際に行き、現場を体験し、学ぶことで今後の取り組みのヒントを得たいと思い、また弊社会員にもファンが多いタイゴルフ場との提

携も視野に入れて、良きご縁も求めて今回の視察に参加させていただきました。

そして、実際にタイへ行ってみてまず感じたことは、国全体をあげて私たちのようなインバウンドゴルフファアに対して歓迎ムードが非常に強いということです。私自身、タイ語を理解できるわけではないのですが、相手の表情や雰囲気から伝わってくるものは非常に温かく心地の良いものでした。それはまさに『hospitality』(おもてなしの心)がとても大きく関係しているように思いました。

TGC Aとのミーティング、EGAとの交流会は、多くのタイのゴルフ場関係者と提携を見据えた日吉ハイランドCの小栗支配人



お話をいたしました。また業務提携などにも関わる貴重なご意見もいただきました。

タイゴルフ場と業務提携をする場合、日本の皆様により気軽にタイのゴルフを体験していただきやすくなると思いますが、お話をする中でタイの方は日本のゴルフ場への関心は低く、タイからの誘客にはまだまだ解決しなければいけない事も多いのではないかと思います。それが正直な感想です。

ただ弊社に置き換えると他のゴルフ場にはない強みがあります。それは、ゴルフ場の敷地内に伝統文化を保存・継承している施設があるということです。この地に伝わる地歌舞伎という伝統文化を感じていただけると歌舞伎小屋、そして築300年の古民家を改装した宿泊施設も併設しています。この強みは日本でのゴルフプレーに加え、日本の伝統文化や日本らしさという点においてもしっかりと楽しんでいただける素材だと思っています。

今後の日本のゴルフツーリズムについてですが、今後は必要不可欠であると思いますが、日本のゴルフ場のマナーやブレーススタイル

等についてもご理解いただく必要があるのではないかと感じます。

また、タイのゴルフはキャディ不足の日本では考えられない、一人のゴルフファアに最低一人のキャディがつくというスタイルがあり、そこがタイでのゴルフが人気な要因の大きな一つだと思いました。また様々なシーンにおいて片言の英語でのやりとり多く見受けられました。その場で感じたことは相手側の私たちに対する『楽しんでいただきたい』という強い思いが強い分『少しでも相手の事を理解しよう』『相手は何を伝えたいのだろう』『一生懸命に接してくれる姿勢がありました。そういった接客に対する姿勢が一番大切な事であり、その強い思いが言葉の壁を無くすためには必須であり、おもてなしの最低条件だと思いました。』

当倶楽部でのこれまでのインバウンド実績ですが、現在、台湾のゴルフ場と提携をしています。相互の会員がプレーできるようになっています。また、今後の展望についてですが、林間コースの良さを前面にPRし、本来のゴルフスタイルや温かみのあるゴルフ場をめざし国内外のお客様を大切に

ていきたいと思えます。また海外の提携コースとはゴルフツアーだけではなく、従業員も交流がもてるような良い関係を築いていきたいと考えています。そのためにはおもてなしの心を忘れず、すべてはお客様のためにということをしつかりと指導していきたいです。

最後になりますが、日本と比べると食に対する安全性への意識がまだまだ低く、恐い部分もあるということですので。今後そういった意識が高まり進んでいけば本当のゴルフパラダイス・タイになるように思います。今回このような学びの場を作っていただきましたNGKをはじめゴルフマネジメント、AIEの皆様には感謝申し上げます。今回の経験やご縁を大切にしていきたい、最大限の努力をしていきたいと思っています」

コーディネーターが感じた 第2回目の視察旅行

本号最後の登場は、今回の視察旅行のコーディネーターを務めたAIE（JGTA中部事務局）の日高充副代表。同社では、外国人ゴルフアターの集客を目的としたイ

ンバンド対策や語学対応、ゴルフ場提携を業務としているが、運営側として総括コメントをいただいた。

「今回の視察旅行ですが、昨年2月に、第1回海外提携ゴルフ場提携視察旅行”をコーディネーターとして企画運営させていただきました。ことがきっかけになります。また今年も、月刊ゴルフマネジメントの協力をいただいて、タイ国政府観光庁、タイゴルフ場協会、タイ東海岸ゴルフ場経営者協会、旅行会社と連携しながら、旅行の企画運営、および覚書締結までをトータル的にコーディネーター致しました。また更にはNGKの後援名義をいただけることになり、昨年に比べてツアー参加者が2倍以上に増えましたので大変感謝しています。

今回3コースで視察プレーしましたが、三つのゴルフ場で共通していることは、ゴルフ場従業員と簡単な英語であれば意思疎通することが可能であることです。また最低限の英語の多言語化（サイネージ）、レストラン、クラブハウス等で整っており、迷うことがほとんどありません。しかし、日本

人とは異なったのんびりしたおらかなタイ人の国民性を理解しないと、急遽スタートホールやスタート時間の変更にもストレスを感じてしまうこともあります。一方で日本では体験できないような、プレー中のプライベートキャディとのコミュニケーションや、常夏の中でのリラクセスした非日常なプレーを満喫することも大切なことであると感じています。

そして、TGCAとのミーティング、EGAとの交流会ですが、ともにゴルフ場経営者同士の国際交流の貴重な機会になったかと思えます。NGKとTGCAとのミーティングでは、ゴルフツーリズム今回コーディネーターを務めた、AIEの日高副代表



ム協力促進のみならず、両団体の国際的なブランドイメージを付加することに加えて、経営者や従業員の交換プログラムまで話を踏み込ませることができました。ミーティングに参加したタイ側のメンバーはミーティングが終了した後も、従業員研修制度には興味があったようで遅くまで活発な議論が行われたようです。タイの東海岸エリアのゴルフ場経営者と、夕食パーティーを行い、活発な名刺交換が行われました。タイの中では経営者同士の連携が一番できているエリアであるので、地域と一体とプロモーションは我々日本サイドも学ぶ点があるかと思えます。

当社としての今後の展望ですが、昨年の視察旅行にご参加いただきました長野県の『サニーCC』とタイゴルフ場3コースの提携を実現させました。この提携により早速の今年の1月にサニーカントリークラブの正会員向けのサービスとして、実際に提携したゴルフ場で視察プレーできる”タイ提携ゴルフ場視察ツアー”を実施いたしました。宿泊施設を伴ったゴルフ場に滞在しながら、三つの異なった提携したゴルフ場でプレーでき

るということで大変ご好評をいただきことができました。

今後NGKと連携して取り組んでいきたいと考えていることは、タイ国政府観光庁と連携しながら、ゴルフ場での外国人材雇用問題のお手伝いをさせていただけたらと思います。またTGCAがタイの飲料会社の「タイビバレージ」と、タイ国政府観光庁の協賛を受けて行う「CHANG CLUB CHAMPIONSHIP trip to Japan」を誘致したいと思っています。

最後になりますが、日本とタイのゴルフ場経営者の方達が、覚書(MOU)を通じて提携したことは大きな布石になったと感じております。これを形骸化させないように、今後は弊社として実態のある国際交流の懸け橋の一助としてお手伝いできればと思っています。また、昨年の参加者数から今年2倍以上に参加者数が増えたことにより、昨年は現地とのコーディネーターと、旅行部門での添乗員を兼任したことで特に問題はありませんでした。今年も人数が増えたことで兼任の対応では参加された方々全員に対して、きめ細やかな対応ができなかったことが課題と

して残りました。来年は現地協会ゴルフ場とのコーディネートと、旅行部分のコーディネートの役割を明確にして、日本から添乗員を同行していただくようなプランをご提案できればと思っています」

**今後の日本ゴルフツーリズム
まだまだやれることは多い**

日本のゴルフ場、地方自治体、観光施設、メディア等が一体とプロモーションをしなくては、継続TGCAとのミーティング風景。詳細は次号にて



的なインバウンドゴルフツアー誘致は難しく、成功はあり得ない。しかしながら、ゴルフ場とゴルフ場との単体同士の友好提携をすることにより、ゴルフ場の国際的なブランドイメージが上がることや、会員向けに提携ゴルフ場へ会員様向け親睦旅行の企画、提携ゴルフ場との従業員交換・派遣研修制度、共同トーナメント開催、交流周年行事等ができることでのメリットのシナジー効果が無限にある。ゴルフ場同士の友好提携が加速することになれば、ゴルフ場単体では難しいプロモーションが将来的に可能になってくるだろう。

余談だが、海外との提携話ではないが、第1回となった昨年の視察旅行では、参加したゴルフ場経営者同士での交流が進み、お互いのゴルフ場を視察し、国内での提携したケースが出てきている(サニーク、サザンクロスリゾート、男鹿GCの3コース)。インバウンド集客に関する情報交換だけでなく、クローズ時の従業員の派遣、メンバーの交流などを実施している。海外の提携だけでなく、こういった国内の提携も情報交換・共有、協力し合うという意味で重

アルバイン・G&SスポーツCでもプレー前と後にミーティングと交流会を行った



要なことではないだろうか。

なお、今回の視察旅行ではいくつか動画での撮影も行った。2月下旬に本誌のFacebookページに投稿したので、本誌と併せてご覧になっていただけると、ゴルフ王国タイの雰囲気やタイのゴルフツーリズムをより感じとっていただけるのではないかと、思っている(誌面の都合で、参加者からのコメントの続きと、タイゴルフ場協会とのミーティングの詳細は次号になります)