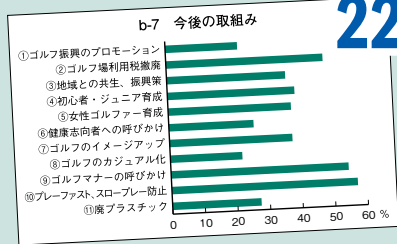


22年は料金・会費値上げ、改修、設備投資に意欲高い

気になる統計

従業員の給与、非継続golfer、若者動向



2021年にゴルフ場入場者数が大幅回復したことから、好景気感も漂ったゴルフ場業界。

ただし、2月の度重なる降雪やウクライナ情勢、光熱費・原材料費の高騰、新型コロナウイルス株の感染者数拡大、福島沖地震と波乱含みの情勢で安穏とした空気が消えつつある。

本誌では、別冊の『2022ゴルフ場資材機材年鑑』の4月1日発行に向けて、ゴルフ場予算アンケートを行ったので、年鑑で紹介しきれなかった回答や記述、それにいくつか今後を予想する上で気になる統計も発表されたので、今回合わせて紹介する。

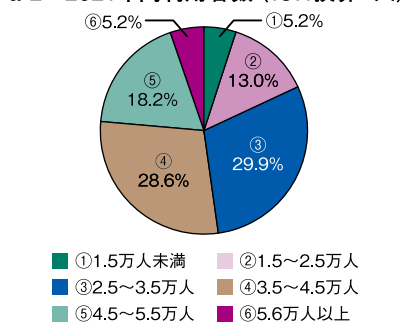
入場者数の前年比較は「コロナ禍前より増加」が61・8%と圧倒的

22年ゴルフ場予算アンケートは、2月下旬に今回もGoogleフォームを利用したwebアンケートとして行った。有効回答数は77件で、今回も関東が中部、関西、静甲信越と大幅な偏りもなく、回答ゴルフ場は全国にほぼ分布する形となった。

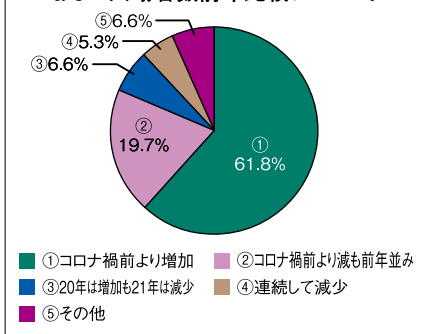
まず「2021年の年間利用者

数(18H換算)「a-2」は2・5〜3・5万人で29・9%を占め最多となったが、3・5〜4・5万人も28・6%を占め、この2つで6割弱を占めた。次に多かったのは4・5〜5・5万人18・2%、

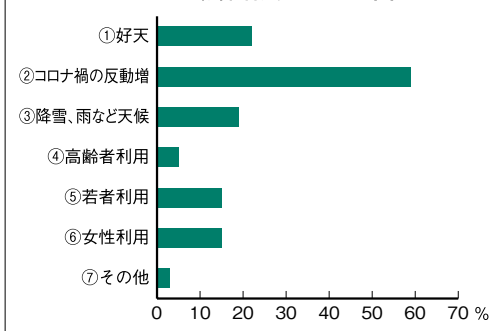
a-2 2021年間利用者数 (18H換算：人)



a-3 入場者数前年比較について



a-5 入場者増減の主な理由

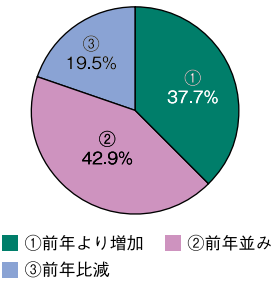


1・5〜2・5万人が13・0%、5・6万人以上と1・5万人未満がともに5・2%あった。

入場者数の前年比較「a-3」では、「コロナ禍前より増加」が61・8%を占めて圧倒的、次いで「コロナ禍前より減も前年並み」19・7%、「20年は増加も21年は減少」6・6%、「連続して減少」5・3%、「その他」6・6%となった。

年間営業日数は「前年並み」が71・4%で、「増加」と「減少」がともに14・3%あったことから、それが増減要因となったゴルフ場もあったようだ。

a-8 2022年入場者予測について



2022年の入場者予測【a-8】では、「前年並み」42・9%、「前年より増加」37・7%、「前年より減少」19・5%となり、2月

ちなみに運営形態はメンバーシップ84・2%、パブリック11・8%、セミパブリック3・9%でほぼ実態に近い構成。営業ホール数は「18H」71・4%、「27H」19・5%、「36H」5・2%、「9H」3・9%となっている。

入場者増減の主な理由を尋ねた質問【a-5】では、やはり「コロナ禍の反動増」が59・0%で最も多く、プラス要因の「好天」22・0%、マイナス要因の「降雪、雨など天候」19・0%、プラス要因と考えられる「若者利用」と「女性利用」がともに15・0%、マイナス要因かも知れない「高齢者利用」が5・0%となった。

に降雪が重なったことと、21年が好調だったことから弱気の予測も出たが、全体的には前年並み以上を期待しているようだ。

それは記述【a-9】にもあるように、ゴルフブームを感じている見方と、コロナ禍の反動増が続く予測がある一方で、2月等の降雪やコロナ禍が落ち着きゴルフ以外のレジャーに流れる懸念、プレー料金の値上げを予定しているその反動減も予想されるとの見方もあった。

コロナ禍では、遠出や海外旅行を控えざるを得ない情勢もあり、会員のホームコース回帰がかなり強まった。その会員の平均年齢を単純平均すると62・5歳となり、若干若返った感じだが、中央値は65歳であった。

女性の利用者割合は11・8%（中央値12・0%）で、女性が増えたと言われるほどの増加は数値に表れなかった。

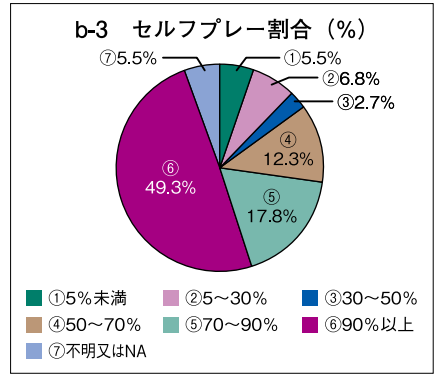
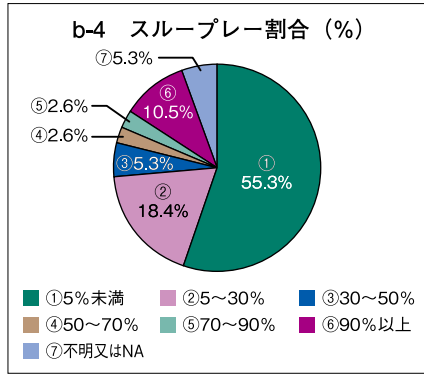
セルフプレー割合【b-3】は、「90%以上」が半数の49・3%、「70%以上」17・8%、「50%以上」12・3%、「50%未満」5・5%などだった。またコロナ禍で20年に増えたス

a-9 (理由) 2022年予測について

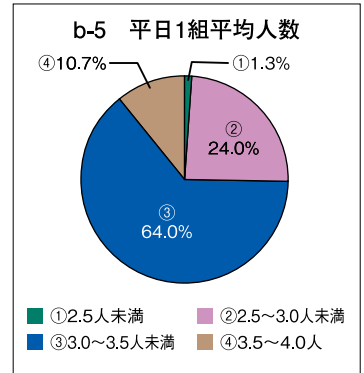
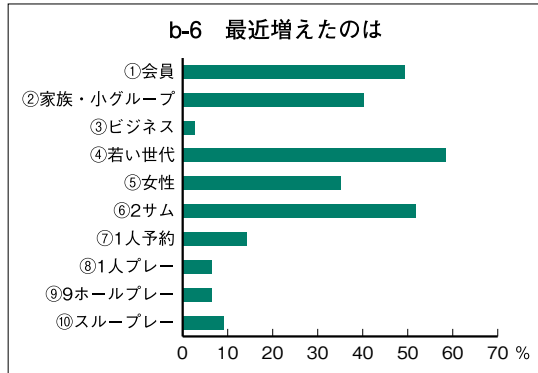
- ・1月、2月が好調で前年を上回っており今後も期待できるため
- ・2021年はコロナ禍で入場制限を行ったが、2022年は従来通り予約を受けるため
- ・2021年は自治体の割引制度により増えたが、今年はそれが期待できない
- ・2021年は前半は、コロナ感染拡大の影響により減少があった
- ・2021年度は出来すぎの来場者だったため、コロナ収束後は減少する傾向にあるのではないかと
- ・2月積雪によるクロースが多かったため
- ・WEB予約の増加（新規若年層）が見込める
- ・グループでの取がき決まっていたため
- ・この分で行けば前年並み、宿泊者が減少、近隣プレイヤーの増加
- ・ゴルフブーム
- ・ゴルフブームでのコロナの影響はほぼながし浸透してきているため
- ・コロナによりゴルフ人口が増え入場者は増加したものの、冬季のクロースが例年より多い為
- ・コロナの影響あり
- ・コロナの影響が長引く
- ・コロナの影響は継続すると思います
- ・コロナの終息にもよるが観光等の利用が増えゴルフ利用が落ち着く
- ・コロナの終息次第では増加に転じる可能性があるが、近年の天候が読めない状況により前年並みになる予測
- ・コロナの落ち着きによって旅行等への流れが復活すると見込むため
- ・コロナ禍において、入会する会員が増え、会員の活性化により来場者数の50%が会員等状況となっております。会員の来場はある程度固定的であると思っておりますので、前年並みの来場数になると予測しております
- ・コロナ禍の影響が残りゴルフ人気は継続すると思われる
- ・コロナ禍の影響は残る
- ・コロナ禍の状況によって変化が見られる為、（高齢者が多いため）
- ・コロナ禍の増加及びアクティブメンバーの増加による
- ・コロナ禍の中、プレーに関しては、お客様もwithコロナでのプレーをしている
- ・コロナ禍の反動が続くと思われる
- ・コロナ禍の反動増
- ・コロナ回復と共にコンペ利用の増加を見込んでいます
- ・コロナ慣れで個人利用が増加してきている
- ・コロナ状況の不確実性
- ・コンペのキャンセル対策を2022年度導入。また大型（10組以上）のコンペ予約受付を制限
- ・コンペの需要は停滞しているが、その反動でプライベートのエンターが増加
- ・プレー代値上げ
- ・プレーフィ改定により利用者減、特に春先に大幅な減少を見込む

- ・プレーヤーの増加
- ・安価なプレー代、新規客の増加
- ・屋外スポーツでコロナの影響が少なく
- ・景況感はあるが、従業員とコースへの負担軽減を目的に料金を値上げするため横ばいを予測
- ・県外からの来場者が戻りつつある
- ・降雪クロース増による
- ・高齢者の減少分を若者でカバーできる程度だと予想
- ・今年にはコロナの影響により増加したが来年は影響が低下すると予測
- ・今年も、コロナの影響が予想されるため
- ・昨年の緊急事態宣言明けの来場数増加、また現在オープン前の予約状況が好調な事
- ・昨年まで緊急事態宣言やまん延防止措置によりコンペなどの予約キャンセルが目立ったが今年は通常に戻る予想で、増加とみている
- ・昨年コロナの影響があったが、一昨年より増えたことで前年並みの入場者と考えている
- ・若者のゴルフ市場の継続的な参加+コロナ禍で控えてた高齢層の来場増
- ・若年層が増えてきていて、ネット予約の増加が見込めるため
- ・伸びる要因見当たらないが、落ち込みも見当たらない為
- ・新型コロナウイルスの感染状況が読めない為
- ・積雪のため
- ・雪によるクロースが多くて営業日数が足りない
- ・前年より積雪によるクロースが多い為
- ・前年維持
- ・前半コロナ禍の影響あり
- ・値下げによる県内リピーターの獲得
- ・中小のプライベートコンペの回帰
- ・天候が良ければ予約が入る
- ・天候とコロナの影響で増加現象
- ・土日祝は稼働率ほぼいっぱい、平日の集客増対策企画中、結果は半年以上かかる
- ・冬季が天候良好だったが、夏季の天候不安
- ・同地区内での人口増減から勘案し大きな変化はないと思われる
- ・入場者の8割が近隣在住の年次会員のため、安定したリピーターを確保している
- ・年次会員導入による
- ・予約受付を会員紹介のみで行っていたが、一部ネット系の予約解除予定
- ・予約数は増加傾向にあるが、天候要因で減少もありえる
- ・旅行が活発化してくると、減少傾向になるかも
- ・料金を多少上げても予約が入っているため。ゴルフ場として望まれていることを実感している

ループレーの割合【b-4】に関しては、「5%未満」が55.3%とコロナ禍前に戻っているコースも過半数を占め、「5〜30%」が18.4%、「一方」で「90%以上」が10.5%などとなった。「90%以上」

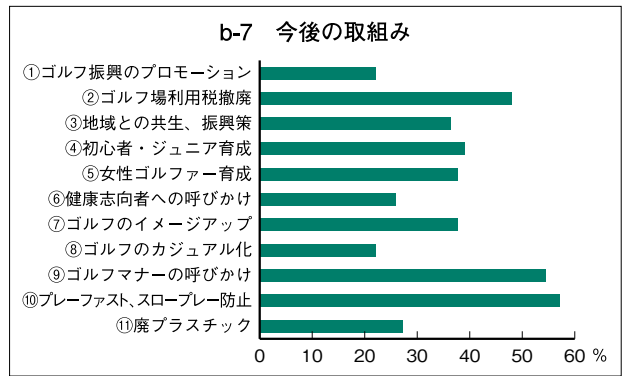


の地域の内訳は北海道75%、九州・沖縄と東北がともに12.5%で、ほとんどがコロナ禍前もスループレースタイルだったと思われる。平日1組の平均人数【b-5】



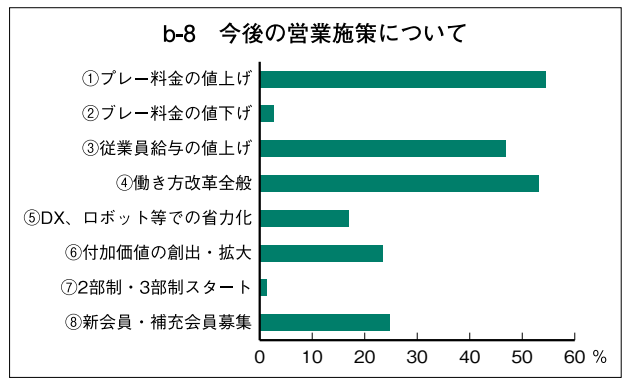
は、「3・0〜3・5人未満」が64.0%を占め、3〜4組に1組程度は2サムを占めている感じ。次に多いのは「2・5〜3・0人未満」が24.0%で4サムより2サムの方が多い感じ。「3・5〜4・0人」は10.7%だった。

最近増えたものを尋ねた質問【b-6】では、「若い世代」58.4%（前年52.5%）、「2サム」51.9%（52.5%）が「会員」49.9%（41%）を上回る。以下、「家族・小グループ」40.3%（39



・3%）、「女性」35.1%（39.3%）、「1人予約」14.3%（32.8%）、「スループレー」9.1%、「9ホールプレー」6.5%（8.2%）、「1人プレー」6.5%（4.9%）、「ビジネス」2.6%（0）と会員と若い世代の伸びが目立ち、1人予約や女性はやはり比率が下がった。

今後の取組み【b-7】に関しては、「プレーファスト、スループレー防止」57.1%、「ゴルフマナーの呼びかけ」54.5%と、半数



以上のゴルフ場が挙げ、「ゴルフ場
利用税の撤廃」は48・1%で半数
に届かなかった。全般的に初心者
育成、ゴルフ振興に関する回答が
多くを占め、「地域との共生、振興
策」36・4%、「廃プラスチック」
は27・3%だった。

売上高が減収となったのは5%ほ
どしかなく、「前年並み」25・0
%を除く7割が増収となった。「10
%以上増収」も19・7%あった。
減収が60%を占めた20年とはまさ
に一変した。収支【c-3】は黒
字55・8%（31・3%）、トント

b-9 今後の営業施策について

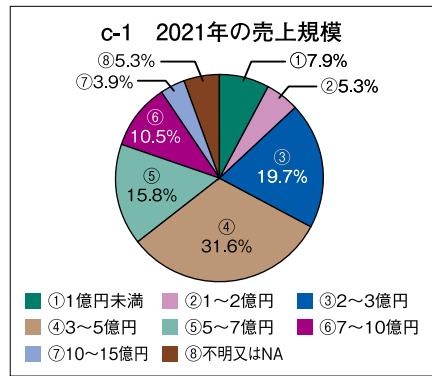
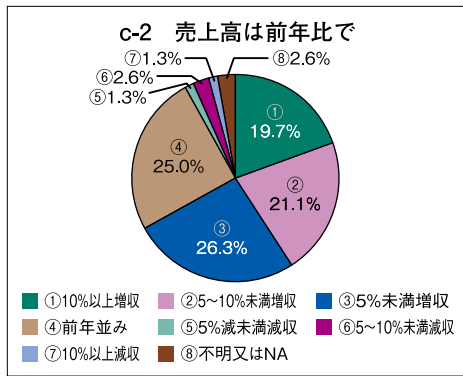
- ・100周年に向けた事項（記念史、祭事、施設改善等）
- ・1人2役・3役の働き方改革
- ・①働き方改革の観点から、より効率的に仕事のやり方を見直すことで、従業員の残業時間を減少させ、「やりがい」や「やる気」を奮起させ、心に余裕を持って働いてもらいたい。②オープンコンペを開催により、リピーターを増やしたい。③1人予約をこれまで以上に活用したい
- ・ITを利用した働き方改革
- ・WEB集客
- ・オープンコンペ、SNS
- ・カジュアル化を進め、他倶楽部との差別化
- ・コースの向上
- ・コースの美化、接客の対応力アップ
- ・コースメンテナンス向上
- ・コース改修
- ・コース改善
- ・コース環境強化
- ・コース整備
- ・コース整備・施設メンテナンスを向上させ、プレー料金の値上げを図りたい
- ・コロナの影響を受けている現在、生き残る事が先決。プレー料金のスポンサード割引で集客をする。その上でSDGs推進・地域貢献に取り組んでいく
- ・コロナ禍における対人サービススタイルの変更
- ・コンペが減った分の個人誘客
- ・コンペ利用の回復と適正プライシング
- ・プレー料金の値上げ
- ・プレー料金の値上げと付帯設備
- ・プレー料金値上げのための付加価値の増加
- ・マスター室スタッフ補充（募集）の際に効率化（魅力化）を図る

- ・メンバーシップのあるべき姿の追及。他コースにない施策の実施
- ・一人当たり単価アップ
- ・会員の満足度の向上
- ・会員を増やすこと
- ・客単価の増額と来場者増の最適化による効率的な経営
- ・県外や海外からの集客
- ・現状維持
- ・固定費の削減
- ・今まで以上にコース整備を充実させたい
- ・感染中
- ・次世代の若者にゴルフを継続してプレーをしてもらう
- ・若年層・女性客の拡大、レッスンの強化
- ・従業員の確保
- ・従業員満足度の向上
- ・初心者・ジュニア育成
- ・女性層の取り込み、非ゴルフファーマへのゴルフ場の来場促進
- ・人員確保
- ・接客マナーの向上
- ・増収増益
- ・地域農業との共存
- ・遅延プレー防止とエチケット・マナーの指導を強力に推進する施策は無いものかと思案している
- ・電気ガスから飲食材料等全ての原価が高騰の為、料金の値上げを助めたい
- ・働き方改革を行いながら、従業員の休日消化を行う
- ・特になし
- ・年間通しての来場者の増加
- ・付加価値の創出と省力化により利益率を向上し、従業員の給与を引き上げる
- ・平日の集客力アップ

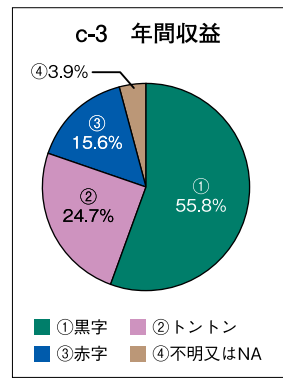
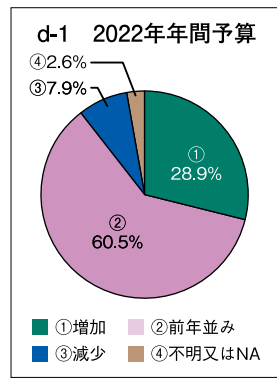
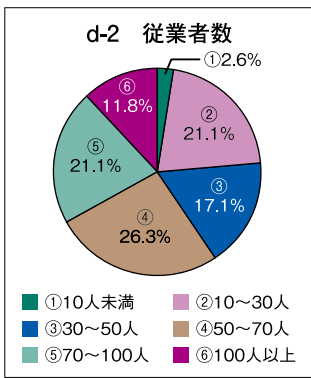
21年の売上規模【c-1】は「3〜5億円」が
1）は「3〜5億円」が
31・6%（45・3%）と
最多で、「2〜3億円」19
・7%、「5〜7億円」15
・8%（14・1%）、「7
・4%」などとなり、20
年よりやや上昇した。

今後の営業施策【b-
8】の最多回答は「プレー
料金の値上げ」54・5
%で、「働き方改革全般」
53・2%、「従業員給与
の値上げ」46・8%など
となり、記述式回答【b
-9】でも従業員、求人
関係の関心が高かった。
21年減収は5%のみ、
半数以上が黒字に。
赤字は15・6%

ン24・7%（23・4%）、赤字が
15・6%（35・9%）と改善した。
22年予算【d-1】は前年並み
60・5%（39・7%）、増加28・9
%（41・3%）、減少7・9%（14



・3%）と、21年で増加するとの
回答が多かったため22年の増加比
率は減少したが、緊縮傾向からは
脱したようだ。
ここで従業員数【d-2】を確



認しておく、「50〜70人」が26・3%で一番多いものの、「70〜100人」と「10〜30人」も21・1%で並び、「30〜50人」17・1%、「100人以上」11・8%などとなり、地域やコース規模がまんべんなく分布するの
か、偏りが少なかった。逆に見れば「10〜30人」の少数精鋭でも18ホールのゴルフ場運営は可能であるということだ。

当面の課題【e-1】の記述式回答では、ほぼ3分の1が従業員、人員不足に関するもので、次に施設の老朽化、コースに関するものなどであった。計画ないし予定している設備投資、商品の質問【f-1】では、ハウス施設関係76・6%（60・7%）、コース関係72・7%（37・5%）、肥料・農薬・薬剤等42・9%（8・9%）、コース関係その他や、システムや精算機などが33・8%（32・1%）、カートやカートナビ関係が37・7%（30・4%）などで前年に減らしていた各予算を投入する

e-1 当面の課題

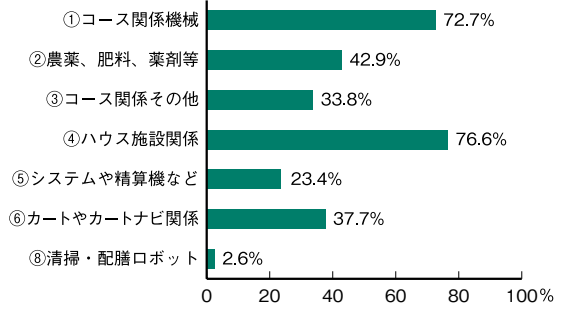
- ・12.8月の来場者を増加させる営業
- ・インバウンド回復
- ・キャディーの確保と施設改修
- ・キャディーの人員確保
- ・キャディー不足に対する対応
- ・コースクオリティ向上
- ・コース改修
- ・コース改善
- ・コース管理機器の更新
- ・コロナ感染対策及び新規リピーター確保の営業対策
- ・コロナ終息後の顧客の思い込み
- ・スタッフの確保。設備の老朽化に伴う修繕費
- ・スタッフ教育、固定費の軽減
- ・ステータス向上
- ・プレーヤーの高齢化、従業員の高齢化
- ・プレー時間の管理（スロープレー対策）
- ・営業全般に関わる若手幹部候補の採用
- ・客数に応じた効率的なマンニング
- ・業務効率の向上と若い世代の拡充
- ・後継者育成、人手不足の解消
- ・支配人死去に伴う欠員の補充
- ・施設の老朽化による修繕費の増加
- ・施設の老朽化に伴い、補助金制度を活用したりリニューアル
- ・施設改修
- ・施設老朽化のため改修工事が多数
- ・従業員・顧客の高齢化
- ・従業員にとって働きやすい環境をつくり、優秀な人材を育成する

- ・従業員の安定的な確保
- ・従業員の確保
- ・従業員の確保とキャディーからセルフに移行していく事で売り上げ確保
- ・従業員の高齢化
- ・従業員の高齢化・若年社員の育成
- ・従業員の高齢化と雇用の確保
- ・従業員の世代交代と適正な人数配置並びにキャディーの人数確保
- ・従業員の補充
- ・従業員確保
- ・宿泊プレイ利用者の増加施策
- ・初心者利用は大歓迎だが、低下しているプレイヤーのマナー向上
- ・食堂の売り上げアップ、収益率アップ
- ・人員の確保、雨不足によるコース維持
- ・人員の若返り
- ・人員確保
- ・人員不足、従業員の高齢化
- ・人材育成
- ・人手不足
- ・生産性向上、経費削減 ですが 設備更新時期
- ・赤字を少なくする
- ・設備の老朽化
- ・設備投資・修繕
- ・枯れ対策
- ・入場者数と従業員数のバランス
- ・来場者の確保、財務体質の改善
- ・老朽化した設備の更新

姿勢が明らかになった。

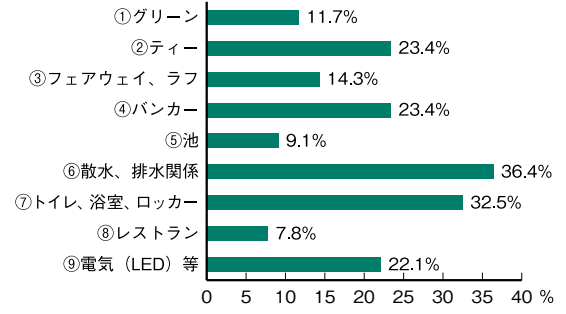
今年、予定している主なコース、クラブハウス改修【f-2】については、最も多かったのは散水、排水関係36・4%、次にトイレ、浴室、ロッカールーム32・5%と施設やハウス関係が上位で、ティとバンカーが各23・4%、電気（LED）

f-1 設備投資・商品購入 タイトル



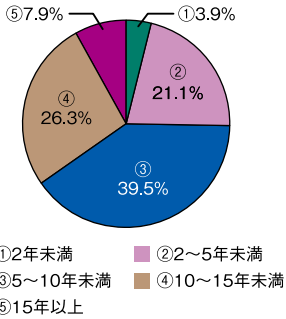
ED）等22・1%、フェアウエイ、ラフ14・3%、グリーン11・7%、池9・1%、レストラン7・8%となった。バブル期に開場したゴルフ場も30年以上経過し、改修・修繕を必要としている施設が増えているもの。予算に少し余裕ができた今期に改修を予定しているゴルフ場が多くなっているようだ。コースの改造などはグリーン、ティは一段落ついたようで、ここ数年でできなかった排水などの散水、排水関係が上位に来たのが今の状況を象徴している。

f-2 コース・クラブハウスの改修

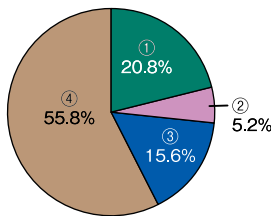


コース、クラブハウスの記述式回答【f-3】では、老朽化対策の修繕などが目立った。その他カートの使用状況【f-4】は「5〜10年未満」が39・5%で最も多く、「10〜15年未満」26・3%、「2〜5年未満」21・1%、「15年以上」7・9%、「2年未満」3・9%で使用年限が長くなっている。
カートの乗り入れ実施【f-5】については、「基本認めていない」が55・8%と半数以上、「天候次第で（年間8割以上）」20・8%、天

f-4 カートの使用状況



f-5 カートの乗り入れ実施



候次第で(年間5割以上) 5・2%、一部分のみ15・6%だった。GPSカートカビの使用状況は「2年未満」と「2～5年未満」が各27・3%で近年導入したゴルフ場が多い。「導入していない」は18・2%に過ぎなかった。

設備投資・商品購入の記述「f-7」では機械や設備の老朽化で

気になる統計
ゴルフ場従業員の給与事情

ゴルフ場は利用者数の増加によ

f-3 コース・クラブハウス改修

- ①ティグラウンドをきれいになりたい②クラブハウスの傷んでしまった部分の補修(階段のすべり止め、壁紙等)
- 50周年記念行事として2年前より耐震補強、外装関係、ロビー周りを改修します
- インコースへ向かう際に使用する屋外階段を補修し、事故の発生を防ぐ
- エアコン
- エアコンなどの空調
- お風呂の浴槽修繕
- カート道路整備、カートナビ導入、ボイラー関連等
- カーペット張替え
- クラブハウスのボイラー室煙突の撤去(浴室使用停止中)
- クラブハウス内の空調設備が老朽化しているため修繕を検討
- グリーンへの補助散水機能 法律改正に伴うLED化
- グリーン形状改良 女性ロッカー改修
- コース内トイレの増設
- コース内芝の品種変更、コース内排水を検討
- コース内水はけの悪い箇所の排水工事・省エネ化
- コース売店・トイレ改修
- コース売店・ボイラー室
- タンク老朽化による改修
- ティーイングランドの芝種の変更 補助金利用での浄化槽のリニューアル・女子ロッカーの増設・ボイラーの入れ替え・キュービクル等の電気設備の交換
- トイレ等の給排水管の老朽化に伴う更新工事
- ハウス周りの老朽化した配管の機能復元工事。浄化槽は年初に更新完了
- バンカーの増設、LEDへ電力の省力化
- フェアウェイ、ラフ、バンカーの水捌けの改善
- プレイに関係ない場所の土砂崩れの復旧工事をする
- ボイラー設備の更新
- レストラン・ロッカーの絨毯更新
- レディース・シニアティ増設
- レディースティの拡充
- ロッカー扉交換
- 開場47周年となり、クラブハウスもいろいろと補修が必要などところがあります。またコースについては、毎年計画的に改修しておりますが、今後は全ホールにおいて、傷んだカート道の補修を実施していきたいと考えております
- 開場から36年を迎え、各種設備・管理機械の老朽化が顕著
- 外壁及び屋根
- 空調の入れ替え
- 昨年の水不足により傷んだ芝の修繕
- 昨年未の強風で倒木災害(約200本) その処理と高圧線も切断したのでその修復等
- 散水設備のシステム変更
- 出来ることから改修をすすめる
- 女性の施設
- 男性用洗面室及び男性用浴室洗面回りの改修を行いたい
- 地味なクラブハウス防水工事に入ります
- 築30年のクラブハウスの設備更新
- 貯水槽の経年劣化による更新
- 浴室の水漏れに伴い、全面改修 ボイラー機械の交換
- 老朽化していた女性ロッカー・フロント周りの改修
- 老朽化による設備投資
- 老朽化の補修
- 老朽化を迎えているクラブハウスのリニューアル
- 絨毯張替

f-7 (記述) 設備投資・商品購入

- 5Gもしくは光回線の提供エリア
- LED化のコストダウン
- カートが耐用年数を越えたものが多く、今年度から12台ずつ4年間で購入予定
- カートナビ
- カートのバッテリー交換サイクルが早く金額も大きいため捻出が厳しい
- クラブハウスが40年を迎え経年劣化・老朽化によるリニューアルを計画している。補助金を利用できる事業があれば利用したい。浄化槽は半分補助金があるので実施予定
- コースメンテナンス機械購入決断も半導体影響で納品遅延
- コース管理の車両機械の自動化
- コース管理機械化を進める為機械購入したい
- コロナ禍で来場客は増えているが、客単は上がっていない。設備投資はしたいが、補助金が下りないパターンが多い
- システムや機械の更新頻度が非常に高く、経費負担が毎年増えている
- 安定的な納品と価格の安定
- 管理システム、精算システム等値段が高すぎる
- 期待している事は無人化
- 経年劣化している物の改修先
- 固定費削減に繋がる設備投資は積極的に実施
- 高額な投資が続く
- 自動精算機の導入
- 質問の意図がわかりません
- 省エネ ローコスト
- 省エネを基本で、耐用年数に優先選んでいる
- 省力化
- 省力化できる機械の購入。
- 省力化機械(自動芝刈り機・配膳ロボット)の導入動向
- 数年かけてオートカートの増車を考えている
- 設備の老朽化
- 設備投資したいが予算的に厳しい
- 設備投資しても物流停滞で品が入荷しない
- 全般的に価格が高く、収益性が低い中更新の計画が立てにくい
- 多くの機械が老朽化している
- 耐用年数を過ぎたものが多く、過大な設備投資が必要
- 特にないが、コロナ関連機器(空気清浄機・指先消毒器など)の最新版
- 無人作業機の価格及び性能の向上
- 高い!

一新したいが費用面で迷っている意見や省力化に向けての設備投資には関心が高い傾向がうかがえた。コース管理方針の記述「f-8」ではグリーンや排水等でのコースコンディションの維持、日照不足となる樹木の伐採を挙げるなど、グリーンなどに意見が集中せずに多岐に渡っており、様々な場面での課題を感じていることがわかる。

なお、「あったらいいな!」で思いつくものを記述「f-9」してもらったが、自動運転管理機械やWEB予約システムの事前精算制度、ロッカーキー不要なシステムなどが挙げられた。すでに一部実現しているものもあるが、費用対効果でまだ高く感じている意見もあり、ゴルフ場で実用レベルになるには運用面の向上と普及拡大による値ごろ感が必要となりそうだ。

また「積雪を早く溶かす設備」や「ゴルフ場全体を保護する雷避け」など表現が難しい要望もあるが、回答の記述に開発のヒントが隠されているかもしれない。

f-8 (記述) コース管理の方針

- ・①ティグラウンドの補修②イノシシ被害箇所の補修
- ・3年計画でティーイングランドの芝種の変更と周辺の整備、レディーティの増設等を実施しています。現在2年目となります
- ・インターナード
- ・カート道路の補修工事
- ・カート道路補修、コース内不要樹木の伐採
- ・カート路周りの修繕と排水環境の整備
- ・グリーン、FWのコンディション向上、排水改善
- ・グリーンスピード
- ・グリーンを優先
- ・グリーンを更新作業
- ・グリーンの高速維持
- ・グリーンの商品改良
- ・グリーンメンテナンス
- ・グリーンを良くする
- ・グリーン回りの改善及び排水工事
- ・コース近隣の樹木の伐採。不要なバンカーの撤去。ティグラウンドの改修
- ・コースコンディション
- ・コースの排水工事
- ・コース改善
- ・コース管理は評価高く現状維持。グリーンは高速化と上質コンディションの両立を模索
- ・コース内水道設備の更新
- ・コガネムシの防虫対策
- ・シニアプレーヤーの適切ヤーデージの設定とブレイファストの啓蒙
- ・すべて
- ・すべてに気を配る
- ・バンカーの改修
- ・バンカー排水、砂量の均一化
- ・フェアウェイとグリーンメンテナンスの質を上げるように努めたい
- ・フェアウェイの改善と林帯整備
- ・ワングリーン化
- ・暗渠排水・更新作業
- ・機械化、DX化
- ・現在良好に推移しており今後も同レベルでの維持
- ・昨年より各ホールにチャンピオンティ어의造成を始め、本年度内に完成させたい
- ・昨年猪による被害が広範囲に出たので補修を優先的に取り組みたい
- ・雑草除去
- ・散水
- ・事故防止
- ・従来通り手を抜かないメンテナンスの実行
- ・初心者にもラウンドしやすいコース設定
- ・人材育成
- ・通常通り
- ・日照障害木の伐採。乗り入れに耐えるターフの育成
- ・排水関連、カート整備関係(ナビ導入など)
- ・排水設備の改善
- ・伐採
- ・無理・無駄・ムラを無くし効率の良い作業への取り組み
- ・予算が少なく肥料等にかかれなくなっているがセルフ増のためラフを短く刈りセルフに対応したい
- ・裸地をなくす
- ・良好なコンディションの維持で近隣施設との差別化

f-9 (記述) 設備投資・商品購入

- ・?
- ・AIによる自動散水
- ・GPS等による自動運転機械の開発
- ・GPS付のゴルフボール
- ・WEB予約システムの事前精算制度。現場での収受の手間が軽減されます
- ・カートナビで昼食メニューが見られる、発注ができるとよりスムーズかなと思う
- ・キャディーバッグ運搬機
- ・ゴルフバック返却棚(鍵付き)
- ・ゴルフ場全体を保護する雷避け
- ・シュミレーションゴルフ
- ・ディズニーワールド・カジノ・全天候型コース
- ・ドローン・予約電話の自動化・清掃ロボ
- ・ボイラー交換・電気設備交換等の助成金や補助金があれば、金額のかかる設備をリニューアルしたい。ボイラーも燃焼効率の良い物に変える事で二酸化炭素削減につながる。電気設備についても電気使用の削減につながるので、ゴルフ場で使用できる補助金等の情報ももらいたい
- ・モンスターウルフの新製品をお手頃価格で
- ・ロッカーキー不要システム 進行管理を任せれる機械
- ・安価な自動精算、食堂オーダーシステム、調理システム
- ・室内ロボット
- ・開放的なテラス、キャンプサイト、部外者が入りやすいレストラン&お風呂
- ・逆案ですがセルフバッグ(スタンド式ミニバッグ)を販売中止にして欲しい
- ・自動ラフ刈りなどAIを使って無人で管理
- ・自動運転管理機械の早期普及
- ・車の充電設備
- ・受付、精算の完全省力化
- ・従業員も集まらないので、AIでできる受付や精算などできるものがあればいい
- ・小さい洗濯機&乾燥機
- ・積雪を早く溶かす設備
- ・全天候型ゴルフ場(屋根付き)
- ・大規模な空気清浄システム
- ・電磁誘導
- ・無人グリーン刈機
- ・冷暖房完備兼用カート

り、電気・ガス、ガソリンなどの光熱費や原材料費の高騰や働き方改革の意識も強くなつて求人を増やしたり、従業員の給料を値上げするケースが増えてきた。そこで参考になりそうなデータをネットでも検索できるので紹介する。

ゴルフ場企業従業員給料については「業界動向SIC401」というサイトでゴルフ場業界の2020、2021年の売上、高等の企業業績の他に従業員数、平均年収等のランキング(上位50社)等を確認できる。有価証券報告書を提出している82社を集計したとしており、結果は上場会社の平和が業績

の他、従業員数、平均年収など主要指標でトップだった。

集計したゴルフ場企業の平均年収は337万円で、同サイトで集計した190業種の中で、189番目(事実上最下位)となった。地方採用の比率が高いことも影響したと見られる。

また(株)カクコムが運営する「求人ボックス」では、求人データを集計(3月3日更新)しており、ゴルフ場の仕事の年収・時給・給料は、正社員で平均年収384万円、アルバイト・パートは平均時給945円、派遣社員は平均時給1175円であったという。

正社員は月給で換算すると32万円。初任給は20万円程度が相場としている。ただし、正社員の給料分布をみるとボリュームが多いのは282、345万円の水準で平均年収の384万円はこのゾーンよりも高い水準に位置しているという。しかも全体の給与幅は282、785万円と幅広い。

正社員でも条件面が「シニア」では439万円で全体比14%増、「管理」415万円で8%増、「学歴不問」369万円、「事務」341万円、「料理」336万円。

非継続ゴルフアー
 2月に発表された令和3年度「スポーツの実施状況等に関する世論調査」からは、1年間に実施した運動・スポーツの中で、8位に「ゴルフ（コースでのラウンド）」が全体6.2%（男性10.4%、女性1.9%）、9位に「ゴルフ（練習場・シミュレーションゴルフ）」が5.6%（男性9.2%、女性2.0%）で入った。上位種目でゴルフは前年に比べ実施率の落ち込みが登山以外で少ない方で、コロナ下での健闘が光った。

アルバイト・パートは861円（北海道・東北）から970円（関東）、派遣社員では1082円（北海道・東北）から1286円（関東）となっている。
 同サイトでは過去1年間の求人件数推移をグラフで紹介しており、1年前の正社員は約1万2千件だったのが直近で約1万6千件まで上昇、アルバイト・パートは7千件から8千件強に緩やかに上昇、派遣は1千件前後でほぼ横ばいとなっている。

「0%」で入った。上位種目でゴルフは前年に比べ実施率の落ち込みが登山以外で少ない方で、コロナ下での健闘が光った。ただ、この1年間で初めて、ないし再開した実施率の過去3年間を比べると、2019年に大きく伸びたが2021年は伸びていない。再開は5年以上空いた場合を指すので、継続ゴルフアー以外では2〜4年ゴルフをしていない

再開は23
 90万人と
 なるが初
 推定して5
 実施率から
 ゴルフ人口は
 21年のゴ
 となつてい
 興策が必要
 を含めた振
 これらの層

「非継続ゴ
 ルフアー」
 が毎年、ゴ
 ルフ人口か
 らこぼれ落
 ちており、
 これらの層

また総務省統計局の今年1月の「家計調査」（家計収支編）によると、21年のゴルフ関係消費は前半に若者のゴルフ用具消費が伸びて、ゴルフプレー消費も4〜5月中心に好調だったが、29歳以下は東京

スポーツ庁世論調査によるゴルフの初・再開参加率と推定人口

	前年比較				2021年11月			増減
	19年11月	20年11月	21年11月	前年比較	19年11月	20年11月	21年11月	
全体	7.1	6.6	6.2	-6.1%	682	630	590	▲40
男性全体	12.7	11.5	10.4	-9.6%	606	546	491	▲54
女性全体	2.1	1.8	1.9	5.6%	101	87	91	▲4
初・再開全体	3.7	2.7	2.5	-7.4%	355	258	238	▲20
男性18~19歳	0.8	2.5	0.8	-68.0%	1	3	1	▲2
20~29歳	2.9	3.8	2.4	-36.8%	19	25	16	▲9
30~39歳	6.0	3.8	3.9	2.6%	43	27	27	▲1
40~49歳	5.6	3.6	3.5	-2.8%	52	33	31	▲1
50~59歳	9.8	6.3	4.4	-30.2%	80	53	38	▲15
60~69歳	6.4	6.9	6.0	-13.0%	50	52	45	▲8
70代	7.0	4.4	4.7	6.8%	52	33	35	▲2
女性18~19歳	1.0	0.0	1.0	250.0%	1	0	1	▲1
20~29歳	0.5	0.4	1.4	85.7%	3	2	9	▲6
30~39歳	1.1	0.7	1.3	100.0%	8	5	9	▲4
40~49歳	0.7	0.2	0.4	100.0%	6	2	4	▲2
50~59歳	1.7	1.0	0.6	-40.0%	14	8	5	▲3
60~69歳	1.1	1.3	1.4	7.7%	9	10	11	▲1
70代	2.1	1.1	1.3	18.2%	18	10	11	▲2

令和3年度の「スポーツの実施状況等に関する世論調査」。この1年間に初めて実施または久しぶりに再開した運動・スポーツから。推定人口は本紙で推計人口から算出

二人以上世帯の世帯主年齢別用具・プレー料金

	前年同月 比増減	1月		前年同月比		2019年同月比	
		頻度	支出金額	頻度	支出金額	頻度	支出金額
ゴルフプレー料金	平均	7	398	16.7%	-13.5%	-12.5%	-34.4%
	29歳以下	2	21	-60.0%	-93.8%	100.0%	-34.4%
	30代	1	82	-66.7%	-39.3%	-50.0%	-45.0%
	40代	5	247	150.0%	97.6%	150.0%	102.5%
	50代	5	341	0.0%	-22.5%	-37.5%	-62.5%
	60代	12	678	9.1%	-29.1%	-7.7%	-29.0%
70歳以上	7	457	40.0%	8.6%	-30.0%	-29.5%	
ゴルフ用具	平均	1	117	-50.0%	-37.4%	0.0%	51.9%
	29歳以下	0	0	-100.0%	-96.9%	-	-
	30代	0	13	-100.0%	-86.3%	-100.0%	-13.3%
	40代	1	237	-50.0%	-57.8%	0.0%	154.8%
	50代	1	42	0.0%	-65.6%	0.0%	27.3%
	60代	1	220	-66.7%	34.1%	-66.7%	43.8%
70歳以上	1	71	0.0%	2.9%	0.0%	18.3%	

総務省統計局家計調査 購入頻度は100世帯当たり、金額は円

8万人、継続ゴルフアーは352万人となる。19年は全体682万円（初・再開355万人、継続326万人）、20年は全体630万人（258万人、372万人）だった。
 また総務省統計局の今年1月の「家計調査」（家計収支編）によると、21年のゴルフ関係消費は前半に若者のゴルフ用具消費が伸びて、ゴルフプレー消費も4〜5月中心に好調だったが、29歳以下は東京

五輪後の8月に0円を記録した後は失速、消費の伸びはその後、高齢者に移っていた。
 家計調査は対象が限られて上下動も激しく、先行指標的なところもあるものの半年以上続いたのは間違いなく失速と言える。もっとも、70歳以上が戻ってきてきたのは布が一番多い40代が増えてきたのは市場的にはプラスと考えるとそこらだ。