



HPもリニューアル

ほぼフラットなコース。コース改良のためこれから1年かけて全面目土を実施

その 259

# クローズアップ21

## 赤とんぼカントリークラブ 成田空港コース (旧・神崎CC)

### ノザワグループ。リノベーションの独自施策で早くも黒字に目途

「赤とんぼカントリークラブ成田空港コース」。東関東自動車道・大栄ICから約6キロ。東京から1時間の好アクセスであるが、旧称の神崎CC（18日、千葉県）を「こうぎき」と読める方も少なかったようで、今年4月1日に継承した(株)ノザワワールド（野澤敏伸社長、茨城県ひたちなか市）グループは地主や地元の方から昔話を聞いて、印象に残った赤とんぼと命名した。

経営交代後はさっそくクラブハウスの外装工事や周辺工事、コース内樹木伐採や改良工事を相当なスピードで進めており、カートナビや自動精算機を導入した節目の7月1日に正式に名称変更し、グランドオープンした。

#### ゴルフ場事業再生のノザワワールド、パブリックに転換し事業継承

旧・神崎CCは1994（平成6）年5月1日の開場。日軽商事（千葉県船橋市）が経営してきたが、社名及び本社住所を4月1日付けで(株)赤とんぼカントリークラブ（本社IIコース）に変更、代表取締役には(株)ノザワワールドの野澤敏伸社長が就任した。

旧・日軽商事は砕石の製造・販売、県内などでタクシー会社や自動車整備工場等を経営する日軽グループで当初は接待向きの高級倶楽部を志向したが、バブルが崩壊した後で会員は取引先中心の法人80数名と少数で運営してきた。

今回の経営交代にあたっては、会員に預託金全額を返還する案内を行い、新経営はパブリックで再スタートを切った。しかも、継承先の選定は入札で行い、経営交代が従業員に知らされたのは3月22日と直前だったという。

このためデューデリジェンスの現地調査も秘密裡で十分には行えなかった。入札に参加したのはノザワワールドの他5社あり、ゴルフ場を多く所有する大手ばかり。会員数も少なく積極的な営業を行っていなかったこともあり、書類上では多額の評価額にはならない



野澤敏伸社長



進入路入り口に建てられたコース案内塔

と見込まれたが、野澤社長は思い切った評価額を提示し、競合他社を上回り、継承先に選ばれた。

(株)ノザワワールドが初めてゴルフ場経営に進出したのは2004年の城里GC(18H、茨城)からで、当時は破産会社から継承したが経営継承後、4カ月間の実績から初年度の売上高2億5千万円(入場者数2万7810人、客単価8990円で想定)で1970万円の利益が見込めるゴルフ場再生のビジネスモデルを発表して注目を集めた。

野澤社長は1982年にプロテクトに合格した元ツアープロで、不動産賃貸業や飲食業を展開しているノザワグループ内の経営管理を行う傍ら、ゴルフ場事業・再生可能エネルギー関連事業・土木建築業・ホテル経営等と多角的に展開、ゴルフ場再生事業や不動産再生事業でコンサルやM&Aにも積極



4階建てでクラブハウス。撮影後、手前にかート雨除けの庇を作った

極的に関わってきた。

旧・神崎CCの再生をどう取り組むのか聞いてみよう。

「4、5月はすでに売上高の前年対比が190%まで上がり、年間黒字に目途が付きました。前年5月の来場者数は3225人でしたから、無休にし、早朝ゴルフも始めましたが、従業員数は基本同じなのでお客様に迷惑をかけずに、従業員にもストレスがかからない環境作りをしました。乗用カーには当コース引受前に新車を発注済みですが9月まで納車待ちなので、グループから調達。この増車により早朝ゴルフ用に前日夕方にカー40台並べて準備しています」(野澤社長、以下同)

クラブハウスは取材日の6月中

旬までに外壁の塗り直しを終了。マスター室前に庇がほぼないことから、庇を拡張して雨に濡れないように改装を準備していた。

「機械化や新しいものを提供し、全部オペレーションの見直しをしてさらに、機械が入ったらまた見直していく。あの厳しい立地の城里GCですら今は約5万人入っていますから、ここは反応が凄く早い。ここは練習場が鳥かご(35Y5打席)ですが、全部ニューボールに替えるとか。飲み物も含めて、できる施策を打っています」

その飲み物は「今やコンビニでおにぎりを買って、ドリンクもペットボトルを凍らして持参するのが当たり前なのに、ゴルフ場で倍以上するのはサービスマンとしてどうなのかと。当コースは大業ICからコースまでの間にコンビニがなく、それだからこそ安い料金で提供したい。ジュースなどは全部100円でコンビニより安く提供、ポカリスエットなどは150円など50円単位で10円単位の釣銭が出ないようになっています」

しかも自動販売機は自社で購入これで提供料金の縛りがなくなり、10円単位の釣銭をなくすことで、

釣銭切れを少なくし、スタッフの作業も軽減した。

「コースも1週間位でティやOB、プレーイング4の位置も全部見直しました。混雑時もプレーが20分早く回れる。当然、ピンポジションは混雑時にここに切ろうと、今までの状況や自分でもプレーしながら直しました。その辺がうまくできるようになり単価も取りながら、一方で人数も増えました」

野澤社長は以前からコスト意識が非常に高く、コース良化と収益向上のために1つ1つの施策を見直し、結果として作業軽減と従業員の従事意欲向上というリノベーションを当然のように繰り返す。

「コースはどちらかというとフラットですが、距離が長いわけではないので女性やご年配のお客様喜んでストレスなく回ってもらえるコースにしたい。オープンして約30年経つことから、当時植えた木が大きくなって、1番ティなどは木が張り出していてティーイングエリアの半分が使えなかった。コース内でもスタイミーになっていたり、木々が意図と違った大きさになっていきます。日照不足のところは、木々を落としていきます。」

グリーンは結構速さもあり良かったのですが、エアレーションは無垢刃（むくば）による更新作業（スパイク）をしていたので、しっかりとコア（筒状の穴）を抜くコアリング、そういう基本的なことをしていかなないと、グリーンは一定の人数になると急に質が落ちますから。季節に応じたメンテをしていき、これから1年かけて目土も全面的に行います。相当量の砂を確保しました。水はけとか、中長期に考えてやっていきます。一番の売りは芝ですから。

芝刈り機は今回グループから持ってきたのを入れないで、新車で9000万円まで投入します。乗用カーは計60台入れる予定で、計2億数千万円の設備投資です。

今色々な場所で作業しています。地主さんをお願いしている最中ですが、入り口の駐車場を今の100台程度から40〜50台広げたい。大きな車で来場されるお客様やEV充電にも備えて駐車幅を2350ミリから2750ミリに広げたい。できれば練習場も広げたい」と次の目標も見据えている。

外壁を塗り直してきれいになったクラブハウスは4階建てで、今



ビュッフェスタイルの日もある2階レストラン



3階には巨大なコンペルム

は3階に大きなコンペルムがあり、その他は作業員の宿舎のように使われているが、設置されたエレベーターを動かすこともなくデッドスペース化している。この3、4階をどうするのか。

「空港にあるような会員制のラウンジを考えています。高速の渋滞を避けるために帰る時間をズラしたいお客様がいますし、ワーキングもできる格好です。イタリアの高級ブランドで大阪に本社があるSINACOVA（シナコバ）さんと提携したプロショップを入れる予定です、そのシナコバさんとコラボして1リットルのオリジナルボトルを会員証代わりに作り、そのポト

ルを持参するとドリンクを無料提供するような、遊び心を取り入れたい。ゴルフ場はパブリックですが、会員には2割引チケットを出そうかと。

また城里GCが先ですがシミュレーションの打席も作りますし、城里GCの会員は安く利用できることも考えています。コロナでパーティを控えていますから、今後どこまで戻るかはわかりませんが、色々こちらからアイデアを提供させていただき、使っていただけばと思います」

野澤社長からは次々にアイデア

が飛び出す。目下の悩みは忙しすぎて週1ペースでも同コースに立ち寄れないことだという。それでも従業員（従前は委託含め41名↓直営で37名）は次々に行われる施策と来場者が増えて活気づく現状に生き生きしている様子で野澤社長も「スタッフに夢を語り、お互いに夢目線を持って共有しないと日々がつまらなくなってしまう

です。ドンドン変わっていきますから、スタッフからも面白い、楽しいと言ってもらえます。経営サイドからすれば非常にありがたいことです」と話す。

ゴルフ場名変更の話に戻ると、向こう1年は広告や撮影等のタイアップなどプロモーションを積極的に増やしていく考え。クラブのマークも赤とんぼとゴルフクラブがクロスした図柄を中心に、英語で「Red Dragonfly C.C.」「NARITA Airport」とデザインしている。グランドオープンを記念して7月1日から8月末までを対象にロングランコンペも開始した。

冒頭で紹介した地元の方というのは実は同コースの部長でコースから車で1分の所に住んでいる。



スコアカードには提携先のSINACOVA。グループのいわき藤間温泉ホテル渚の広告も

子供の頃、この近辺で遊んでいた  
 そうで、その中で特に印象に残った  
 のが「赤とんぼ」で、ほんわか  
 したイメージがコースコンセプト  
 にあって覚え易いと採用された。  
 ゴルフ場再生事業に取り組む  
 ザワワールドとしては、初めての  
 千葉県のゴルフ場で野澤社長も力  
 が入る。入札価格で他の5社を上  
 回ったのもそれだけ高く評価した  
 からだという。

「無借金経営を貫いていまして、  
 今回は一部金融機関から借金をし  
 ましたが、お蔭様でゴルフ場はこ  
 こを含めて6カ所となりますが、  
 全部黒字です。今回初期投資は大  
 きいですが、でも減価償却がある  
 わけですから、長い目で見て、電  
 気や保守にしても見直して、基本  
 は内製化して行きます。今回、ア  
 ウトソーシングしていた契約が6  
 月末で切れたので、ランドオー  
 プンのタイミングとしました。全  
 部グループのスタッフが配置換え  
 で来ますから。レストランは6月  
 13日からビュッフェスタイルも取  
 り入れました。それで追加料金は  
 一切なし。プレー料金も全部食事  
 付きにしてシンプルでわかりやす  
 くしました」

池越えの11番ホール



課題は1組のバッグ数が3・1  
 位しかなかったこと。そこで4B  
 でのサービスを実施して5月は前  
 年比コンマ2上がったという。  
 「城里は早朝ゴルフでも3・8位。  
 4人来てくれたら、例えばボール  
 1スリーブ、つまり1ダースプレ  
 ゼント。料金を下げないでそうい  
 う色んなサービスを行う。ここ  
 も「お肉パック」と言ってお客  
 で来ると、常陸牛のA5肩ロース  
 300gをプレゼントし、バッグ  
 数を上げています。実際に計算す  
 ると収支が合います。当グループ  
 は肉の卸し会社がある。セントラ  
 ルキッチンも持っているのですこ  
 である程度調理して持つてきます。  
 コーヒー豆の焙煎もあります。リ  
 ネンなどは外に出していた洗濯を  
 コインランドリーもやっているの  
 でノウハウがある。ゴルフ場だと

**ゴルフ場は立地産業。選ばれる  
 ゴルフ場を目指して基礎作り**

「ホテルは息子の専務が担当して  
 いますが宮古島の次に、いわきの  
 かんぼの宿も買いました。食材関  
 係も全部専務が頭になって、仕入  
 れは全部料理長とやるので、私は  
 そこにはタッチしていません。不  
 動産は再生物件で、1件当たり何  
 千坪と大きくて、だいたい10億円  
 くらい動くので年に1、2件でき  
 ればというところです。  
 でも私の本業はゴルフ場が中心  
 でゴルフ場の経営が好きなので。  
 ゴルフ場はやはり楽しいですから  
 ね。どう仕上げるか、従業員と話

してその方向に向かって、数字  
 が出る楽しさがあります」  
 ゴルフ場のお客が増えてきてい  
 る実感もあり、同コースは土日の  
 客単価が20%以上上がったとい  
 う。ただ慢心はしていない。  
 「5年、10年後を考えた時に食材  
 ガソリン、高速代も上がりますか  
 ら自分達の意図しない方向に進む  
 可能性もある。  
 一つだけ言えるのはやはりゴル  
 フ場は立地産業で、大都市圏に近  
 い方が有利に働くだろうと。だか  
 らと言って無駄な経費をかけるつ  
 もりもないですが、競争に勝てる  
 ようなコースを作っておきたい。  
 そうすればいろんな競合もしく  
 は価格のダンピングなどがあつて  
 もある程度お客さんは当コースを  
 選んでいた、だけかなと。  
 その基礎をこの1年の間にしつ  
 かりと築こうと思っています」  
 同グループの再生ゴルフ場の中  
 には今シーズンの10月での営業終  
 了を決めた八ヶ岳CC（長野）も  
 あるが、自社施工で太陽光発電事  
 業に転用することに決めている。  
 再生相談は途切れなくあるよう  
 で、グループゴルフ場はまだ増え  
 そうだ。