

東コース、西コース計36ホールを有する関東屈指の名門倶楽部



その 265

クラブアップ21

古き良き伝統を重んじる運営 姉ヶ崎カントリー倶楽部

会員の満足度を向上させ、充実期迎える

ゴルフ場業界が活況を迎えている。今回取材した姉ヶ崎CCC（36H、千葉県市原市）は、プレー予約の問い合わせは30年前とも遜色ない需要を感じるといふ。

館山自動車道・姉崎袖ヶ浦ICから約6キロで到着しアクアラインを利用すると横浜や川崎側からでも50分程度の好立地。コースは東コースと西コースの林間タイプの計36ホールを擁し、伝統的なキャディ付き中心のプレースタイルで運営している。

従業員数は1事業所としては県下トップクラスの約150名を抱え、定評あるキャディサービスを筆頭に多くの従業員が一貫した接客サービス、クラブライフを重視した運営スタイルを支える。

こうした同倶楽部の運営方針に共感し入会する会員が増え、アクティブ化した結果、活況を迎えている。今後も結果の出ている運営姿勢をまったく変えるつもりがないと自信を深めている。

充実期を迎えた同倶楽部を紹介したい。

**浴室棟増築やスタートハウス
改築**

同クラブを運営する平和農産工業(株)（菅宗太郎代表取締役、東京都中央区）は関連会社が運営するセブンミリオンCCC（18H、福岡県）を含めると3クラブを運営している。牧博志専務取締役支配人は、姉妹コースで隣接する立野クラシック・GC管掌役員も兼ねる。

姉ヶ崎CCCについて支配人は「土日はメンバー利用がほとんどで、全体でも65%近くはメンバー」と説明する。

営業部の増山優次長は「22年は基本的に天気が崩れなければほぼ予約で一杯になりました。ネット予約も早い段階で一杯になります。ですから土日はメンバー1名に付きゲスト3名までの制限を付けています。客単価は平日の方が高いくらいです」と説明する。

集客面では1、2月の平日に弱くなるものの休日の集客で悩むこ



牧博志支配人

とはなかったという。この予約間
い合わせ状況は「30年前に相当」
するとの事。

この要因について、支配人は「昔
は投資で会員権を買った法人が多
かったかも知れませんが、今はも
う投資ではなくてプレーが目的で
会員になられています。それが定
着して30年経ったので、ゴルフを
したい人がメンバーになり、アク
ティブな会員が増えたのでしょ
う」と話す。

増山次長は、「コースに飽きが来
ないので、メンバーが何度も足を
運んでくれる。今の状況の理由は
確固たる根拠はないですが、やは
り新型コロナウイルスで海外旅行に行けな
くなったのが大きいのかも知れま
せん」と話している。

約3800名のメンバーが在籍
するが、毎年100名以上の新メ
ンバーに入れ替わっているそうで、
それだけ同倶楽部を選ぶ根拠があ
るということだ。

現在のメンバー構成を聞いてみ
ると、神奈川県横浜、川崎方面
が最多で次に東京の世田谷など城
南地区、地元千葉県はその中で一
番少ない。しかも最近では鎌倉や東
京の杉並なども増えているという。

ETCを使えばアクアラインは
片道800円と破格だし、東名高
速沿線のゴルフ場と比べると料金
面やコース内容が魅力的でアクア
ラインの恩恵を最も受けている同
CCから予約が入るのは至極当然
なのかもしれない。しかも正会員
の年会費は約50年間改定されてお
らず2・64万円と手ごろで、ゴル
フの回数を増やしたいメンバーが
集まっている。預託金制ながら償
還に応じる経営姿勢も信頼できる
ものだ。

22年の年会費だけは浴室棟増築
に伴い特別年会費として3・3万
円納付を加えた。今後は物価の上
昇も踏まえて、年会費改定も課題
としてあるようだ。

その浴室棟は、駐車場
側の木々を整理して21年
に増築した。現在のクラ
ブハウスは開場して10年
経った1970年に建替
えたもので20年程前にリ
ニューアル。今回は配管
の老朽化により、浴室改
修を営業しながら実施し
た。狭かった女子浴室は、
パウダースペースを8カ
所設置するなど拡張。風

力が強くて髪が乾きやすいドライ
ヤーも備えた。今のところ女性来
場比率は11%のことだが、今後
15%位には増えるとの思いがあっ
た。今後はロッカー棟の改修も視
野に入れている。

23年に関東女子シニア選手権の
予選会場に選ばれており、練習ラ
ウンドに来る選手がかなり多いと
いう。また高齢化も意識して、か
なり短いレイステイを新設した
ところ利用者も多いとしている。

コースの方は、21年にクラブハ
ウスから少し離れた西コース10番
のスタートハウスを改築した。西
コースの売店は元々2カ所あった
が、西6番に向かう途中でもあり
1カ所に集約した。生ビールが飲



クラブハウス左手が
21年に増築した浴室
棟部分



ロッカールームに繋が
っており、女子浴室
にはパウダースペース
8カ所設置



22年に男女とも関東倶楽部対
抗初優勝

めるビールサーバーなどもあり楽
しめる。しかもレストランのウエ
イトレスがローテーションを組ん
で、商品を勧めたり、会話を楽し
めることで以前より売上が倍増以
上になったそうだ。

また、アプローチ練習場を21年
に新設したこともあり、研修会の
レベルもさらに上がり、22年に倶
楽部にとっては誇らしい偉業を達
成することになる。

関東倶楽部対抗で男女とも初 優勝

22年6月に同倶楽部で開かれた
関東倶楽部対抗男子決勝戦で、姉
ヶ崎CCが初優勝を果たした。し
かも同月に青梅GC（東京）で開
かれた関東女子倶楽部対抗でも初

優勝を飾つ
た。東千葉
CCが20
07年に開
催倶楽部で
の優勝、21
年に男女同
年3連覇を
達成したこ
とがあるが
数少ない偉

21年に新設したアプローチ練習場



西コース10番のスタートハウスを改装



スタートハウスはレストランのウエイトレスが交代で当番。売上が倍増以上に



業だ。

過去に同CCは男子2位、女子3位の最高成績がある強豪だったが、メンバーが言うには様々なチップショットを試せてグリーンでの球の転がりがるわかるアプローチ練習場が新設されて技術が向上したという。競技志向のメンバーが多く、男子研修会は40名が集まるので、代表選出の方が倶楽部対抗戦より難しいとメンバーが腕を磨いている。

乗用カートへのカートナビ設置は比較的早かったが、機械化、省力化については積極的ではない。「それは従業員の温かみのある接客サービス、クラブライフを大事にする倶楽部のモットーです」

(支配人)と説明する。21年に設置した自動精算機はカード利用者が多くなり、精算の行列渋滞ができてしまったので、やむにやまれず導入したものだという。

昼を過ぎると、帰路につくお客が目立つてくる。土日は6時55分と7時2分に計8組のスループレー枠を設けていて、それらプレーヤーは昼食をとらずに帰ることが多いからだ。

アクアラインで帰られる方は早めに帰路につくことで渋滞にも巻き込まれず、残り半日が有効に使える。ゴルフ場としてはスタート時間を早めれば、多くのお客を入られることになるが、メンテナ

ンスが悪くなると評判が落ちるの
で、午後スタートなど無理には来
場者を入れていないという。

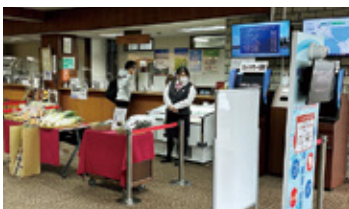
市との提携で農産物を販売

取材していて気づいたのは、エ
ントランスの片隅にあった農産物
を陳列したワゴンが昼過ぎにはフ
ロント前に移動していたことだ。

牧支配人は市原市ゴルフ場連絡
協議会の会長も兼ねていて、同C
Cでは市と農協との提携によりこ
の夏に市原産農産物の直売所を開
設。季節の産品を販売しており、
取材日は自然薯や房州名物ののは
海苔を販売していた。また、キャ
ディの実家がお豆腐屋さんをして
いてその豆腐の受託販売や、JR
姉ヶ崎駅前にモニュメントが設置
されるほどのブランド品「姉ヶ崎だ



市原市と提携して地元の農産物販売。
姉ヶ崎だいこんや豆腐も人気に



昼過ぎに農産物のワゴンがフロント
前に移動。お声掛けと自動精算機
の説明役を兼ねるスタッフも待機

いこん」を販売しようと従業員の
つてを頼りに探して大根などの農
産物も販売している。これは市と
の提携をきっかけに、品数を増や
すために行った取り組みだという。
まだ品揃えは多いとは言えない
が、「野菜や豆腐の売り上げは月
に60万円程」に上る。もっとも、
ただ単に陳列しているだけでなく、
帰路につくお客様に「キャディの
実家で作った美味しいお豆腐はい
かがですか」等と商品をアピール。
こうしたストーリー性と温かみの
ある販売促進で売上に繋がってい
る。西コースのスタートハウスで
も同様の声掛けを行っている。

その上、行列渋滞を解消するた
めに導入した自動精算機もすぐ横
にあり、操作に戸惑う高齢者をす
ぐフォローできるので自然な形で

のサービスとなつてはいる。
もつとも、「リピーターが多いのは商品そのものが美味しいからです。だいたいこんも葉っぱ付きで新鮮ですから」と説明、人気のお豆腐だけでも来場者の1割近くが購入している計算となる。

農産物の販売という事で、10月からのインボイス制度をどう考えているのかを伺うと、「農家は免税事業者でインボイスを出さないでしようから、消費税分を丸々負担するつもりもないので、取引できなくなるかも知れない。難しいですね。農協（JA）が協力すると言っていますが、どうでしょうか」（支配人）と思案気だ。

キャディトレーナーを採用

姉ヶ崎CCと言えば、キャディサービスに昔から定評がある。

東コースは電磁誘導式乗用カートによるキャディ付きプレー、西コースは自走式乗用カートによるキャディ付きとセルフの選択制と今もキャディ付きプレーが中心だ。20年ほど前、東コースより先に西コースへ乗用カートを導入した当時キャディ数は100名を数えていた。今はハウスキャディが約65

名で、あとは派遣で補っている。今春5名の新卒者が入社するが、本当はあと10名程増やしたいと思う。

千葉県以外にも山形県の高校に求人活動するなど毎年新卒を採用している。最低賃金も上がったので、現従業員も含め給与をアップ。3カ月の研修期間後にベテランキャディについて、スキル向上を図っているが、結婚や出産による離職もあり、22年から新たな制度を導入した。

それは「キャディトレーナー」という職種で、新卒者にキャディの技術を教える訓練者を採用した。以前、同CCで研修生だった男性で他でレッスン事業を行っていた方に、それ以外に仕事をしてくれないかと契約社員として採用したという。加えて、「技術面は慣れますが、20歳そこそこの子ですから、多くのお客様との接し方や心のケアも必要です」と、新卒者の親年代にあたる総務部人事担当の男女各1名が1カ月に1回カウンセリングで悩みを聞いているという。相談できる人を複数設けていないと、その先生役に不満があってもストレスがたまるとの配慮だ。

なおかつ、技術面はベテランキャディが教える。スキルの高いベテランキャディ4名を先生役に抜擢し、通常業務後に教育役を担っている。先生役にはその分、給与も上げている。常に新しくして何人かで教育するシステムが伝統という。

この新たな制度を始めてから22年は離職者もいなくなり、成果を感じつつあるという。

同倶楽部では託児所を運営しており、従業員のお子さんを1日300円の低料金で預かっている。産休後も戻っている従業員がほとんど。求人面でもアピールポイントとなっており、レストランの社員も採用しやすいという。短時間のパート勤務の方は少なく、厚生年金、社会保険を払うのが働いてくださいと勧めている。

同倶楽部は国内外に18の提携クラブがあり、会員には特別料金で案内している。またレストラン、コース管理とも直営であり、数年に1回程度、2月の閑散期に3日間休み、立野クラシックCCと共同の社内旅行で国内や海外に行っているそう、参加者は総勢150名に上るといふ。

ここにも開場以来の良き伝統を受け継いでいる。

大手グループでは省力化による運営が進んでいるが、支配人は「事業として成功しているのなら、立派な運営だと思えます。ただ倶楽部は全然コンセプトが違う。一方で近隣のコースが高額で会員を募集していますが、こちらとも価値観が違う。それぞれ価値を見出した人が買って楽しむのではありません。でも姉ヶ崎はキャディ付きのプレーが中心で、この個性が好きになったメンバーが、何回も通って来られる。そして我々従業員は、心のこもったサービスでお迎えて、満足して帰っていただくのが姉ヶ崎らしさ。事業が上手くいっていますから、これを変える気は全くございません」と語っている。



スガ直マランの最新記録を更新
マランB・ストロ
ン優勝記録を刷新
優勝記録を刷新
長年選手が契約
ターズが契約
ターズが契約
ターズが契約