

ゴルフ場とインドア施設の連携が導く エコシステム



急拡大する インドアゴルフと 連携の必然性

近年、インターネットのwebやSNSを通じて、インドアゴルフ施設がゴルフ場でのイベント告知を行っていたり、インドアゴルフ運営グループがゴルフ場を買収・経営するといった連携事例が急増している。

この背景には、コロナ禍を経てゴルフ人氣が再燃し、事業再構築補助金を活用した新規事業者の参入ラッシュがある。しかし早くもインドアゴルフ事業は成熟化し、一部施設では淘汰が始まっている。鎬を削ることになった事業者たちは、次なるステップとして連携・提携による利用者の利便性向上と魅力の増大で、グループ施設のロイヤルティを高めて経営の安定化と利益拡大を目指している。

ゴルフ場事業者にとっても、インドアゴルフ事業の盛り上がりはゴルフ愛好者の増加に直結する好ましい現象だ。両者の「Win-Win」の関係構築が、業界全体発展の一つの解決策につながりそうだ。提携事例から見ていきたい。

【実践事例1】 ステップゴルフ…ゴルフ場 でのイベントで会員の实践 機会創出

累計会員数10万人、総打席数701打席の国内最大級インドアゴルフスクール「ステップゴルフ」(135店舗)を展開するステップゴルフ(株)(榎本孝修代表取締役、東京都渋谷区)は、スクール生を主対象とするゴルフ場でのレッスン・プレーイベントを開催している。

そして、ゴルフコースを1日貸し切り、プレーだけでなく食



ゴルフ場貸切イベントの告知画面

事や交流も楽しめる特別イベント『STEPGOLF Special Day』を10月3日にワンウェイゴルフクラブ（18日、茨城県土浦市）にて開催するとも告知した。

同イベントは「ゴルフが好き」な方から仲間と楽しい時間を過ごしたい方まで、誰もが自分らしいスタイルで満喫できるウェルビーイングな一日」をコンセプトとする。貸し切りならではの開放的な空間にBBQ設備やキッチンカーを配置し、ゴルフを軸とした新しい楽しみ方を発見できるとした。

ステップゴルフの吉田エグゼクティブコーチによるレッスン&セミナーなど豪華なコンテンツを用意。店舗ごとのハーフラウンドコンペや初心者向けレッスン、フィジカル相談会など、レベルや目的に合わせた多彩なプログラムを用意した。

榎本代表は元ツアープロメンバで2006年にアイエム(株)を創業。ゴルフ用品販売やレッスンプロ派遣を経て、2012年から現在のインドアゴルフス

ステップゴルフのイベントスケジュール



クール「ステップゴルフ」を開始した。現在は「100万人のゴルフアー創出」を企業目標に掲げ、多くのメディアでゴルフアー拡大への想いを語っている。

毎月約60企画を数えるゴルフ場でのイベントは、実に開催ゴルフ場も多様で店舗毎、グループ全体のイベント、それに各店舗近くから無料送迎バスを運行するイベントを行うなど参加者の利便性も考えて、実施されている。

【実践事例2】

SMART GOLF：戦略的提携で事業領域を拡大

グループ全体のインドアゴルフ施設数が155店舗に上る(株)SMART GOLF（高須賀優人代表取締役、東京都渋谷区）は、様々な企業との提携により業容を急拡大させている。

特定のゴルフ場との提携ではないものの、ゴルフの月額定額サービス「GOLF me!」を提供する(株)NTTドコモとのパートナーシップ、郊外の複合施設「PALM SPRINGS Family restaurant & Golf range」（横浜市港北区日吉）を展開する(株)グリーンクロスとの戦略的業務提携契約、フイットネスブランド「VALX



17LIVE

（バルクス）」を展開するVALX(株)との提携、駒澤大学体育会ゴルフ部とのパートナーシップ契約、ライブ配信アプリ「17LIVE（イチナナ）」と連携した番組提供など、この数カ月だけでも超速の勢いで提携を拡大している。

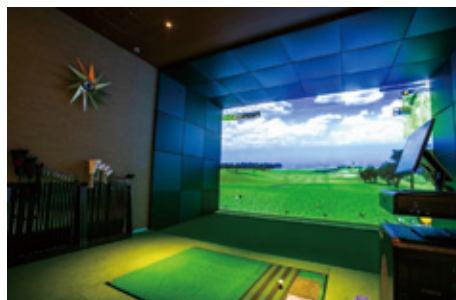
同社は「定額制完全会員制、通い放題の最新シミュレーター付きインドアゴルフ練習場で、初心者からトッププロまで幅広い層にご利用いただいております」とし、ゴルフ場や屋外のゴルフ練習場に対しては「インドアとアウトドアの垣根を越え、ゴルフアーの皆さまがより自由にゴルフを楽しめる環境づくりを進めてまいります」と説明している。

【実践事例3】

Lounge Range x 那須霞ヶ城(ゴルフクラブ)：会員優待で相互メリットを実現

(株)LoungeRange（古川真一代代表取締役、東京都品川区）は、ホテル&リゾート那須霞ヶ城ゴ

ルフクラブ（18日、栃木県那須郡那須町）と提携し、9月からメンバーシップコースとして会



「Lounge Range」は会員制のラグジュアリーな施設

員への優待プログラムを開始した。

会員制インドア施設「Lounge Range」は都内中心に全国75店舗を展開。「ゴルフをもっと、あなたのそばに。」のコンセプトで各店舗は基本的に1ブース、全個室・会員制のラグジュアリーなゴルフ空間を提供し、本格的なシミュレーターを使った新しいインドアゴルフの楽しみ方を創出している。

今回の提携により、Lounge Rangeの会員とその同伴者は1泊（3食付き）の宿泊につき1ラウンド分のプレーフィーが無料（ゴルフ場指定の繁忙期除く）、2泊の場合は2ラウンド分が無料になる。組数に限りなく同条件が適用される大胆な優待内容だ。

那須霞ヶ城GCは、クラブハウスが国内最大級の本造商業施設で、延べ面積9654㎡に客室30室を備える贅沢な設計。2016年にはシニアトーナメントも開催している。昨年10月にオーナーが交代したばかりで、

ウィンザーパークG&CC



初心者専用ゴルフスクール「サンクチュアリ」を首都圏に

【実践事例4】 サンクチュアリゴルフ×ウィンザーパーク…大学生キヤリア支援で新規層開拓

同GCの支配人によると今回の提携はまず1年間、双方にメリットがあれば継続を検討中だ。同リゾートの宿泊費はダブルルーム（2名）で1泊1万6000円、プレーのみでは平日昼食込み8000円だが、ラウンドフィー無料という優待により宿泊付きプレー予約が続々と入っているという。



比較的打席数も多い「サンクチュアリ」

24店舗展開する㈱サンクチュアリゴルフ（東京都港区）は、自社保有でパブリック運営、宿泊施設も備えたウィンザーパークゴルフ&カントリークラブ（18日、茨城県東茨城郡城里町）にて、大学生を対象としたキヤリア支援プロジェクトを実施した。9月の平日限定で無料ゴルフラウンドを提供したこのプロジェクトの背景には、ゴルフが就職活動において高く評価されるスポーツであるという認識がある。多くの企業の人事担当者が「学生にやってほしいスポーツ」として常に上位に挙げる理由は、

競技性だけでなくビジネスシーンに直結する特性にあるとする。同社によると、ゴルフは同伴者とペースを合わせる「協調性」、自然の中でリラクセスしながら交流できる「社交性」、礼儀やマナー、コミュニケーション力を同時に養える「総合力」、そして年齢を重ねても続けられる「持続性」が評価されており、営業職や経営層をはじめ幅広い業界で「ゴルフができる人材は歓迎される」としている。

代表取締役の羽生淳一（ジュン羽生）氏は中学校、高校、大学まで強豪ゴルフ部で活躍した元ツアープロでインストラクターから現在のサンクチュアリゴルフに参画した。「ゴルフの伝道師」の想いから幅広い層にゴルフを身近にする取り組みを継続して、俳優の要潤氏を同社の副社長に迎えた他、ユーチューバーやドラコンプロをインフルエンサーにも起用している。事業承継型経営も標榜し、希望エリアで物件募集中でもある。

【実践事例5】 ZENGOLEXリバーサイド フェニックス…ゴルフ場買収で完全統合モデルを構築

こども英語教室やインドアゴルフ事業を行うツリーベル（森田晋平代表取締役社長、東京都目黒区）は、リバーサイドフェニックスゴルフクラブ（18H、埼玉県上尾市）を運営する（株）フェニックスの全株式を取得し、2025年6月20日より運営を開始した。

同社が展開するインドアゴルフスクール『ZENGOLE』（1都



フラットな地形のリバーサイドフェニックスGC、クラブハウスは2014年新築

3県で56店舗）の会員にスキルアップと実践をつなぐ「ゴルフの本質的な楽しさ」を提供するとともに、ゴルフクラブ会員にもより便利で魅力的なサービスを提供することを目指している。

今回の運営開始により「ZENGOLEで磨いたスイングやショットを、実際の芝の上で実践できる環境が整い、インドアとアウトドアをつなぐ新たなゴルフ体験の流れが実現します」と説明。ZENGOLEでのインドアレッスンを活かしたラウンドレッスンの開催や、会員限定イベントなど、本コースならではの体験価値を提供していく考えだ。

さらに、ゴルフクラブの既存会員に向けても「ZENGOLEのインドア施設を活用しただけの仕組みを整備し、日常の練習環境を強化していきます」とし、インドアとアウトドアが相互に行き来できる環境をつくることで、両会員間に新たな交流と相乗的な価値が生まれることを目指している。

【実践事例6】 コナミスポーツ…ジュニア育成で長期的な顧客基盤を構築

コナミスポーツ（株）は、今年「第12回コナミスポーツジュニアアカップ」を開催した。予選は6月20日～7月21日までコナミスポーツクラブ37施設でのゴルフシミュレーター（参加費2750円・税込み）で開催。決勝は9月14日（日）にコナミグループが保有する那須ハイランドGC（18H、栃木県那須塩原市）で行われた。今回から名称とロゴを一新し、より多くのジュニ



コナミスポーツ ジュニアアカップ

アゴルフファーが参加しやすい全国大会を目指したという。

同大会は、子どもたちのゴルフ継続意欲と技術向上を目的に開催。コナミスポーツクラブ、ジュニアゴルフアカデミー会員以外も参加可能なオープン大会で、決勝大会にはシード枠も設けた。優勝選手は、一般財団法人上月財団による2025年度「スポーツ選手支援事業」の支援対象候補者に選定され、ジュニアゴルフの活躍を後押しする。

コナミグループは、同ゴルフ場を取得し、2015年8月から「那須ハイランドゴルフクラブ」としてリニューアル。コナミスポーツクラブゴルフアカデミー会員の合宿やイベント、大会会場として活用している。

目指すはゴルフ産業のエコシステムの体系化

ここに挙げた6事例のうち、コナミスポーツ以外は21世紀に入って創業し、創業者がゴルフスクールを行っていたり、イン

ドアゴルフ施設を近くに持った動機から始めたケースが多い。それだけ居住地や職場、主要駅からの利便性の高い地域に出店し、同様のゴルフニーズを取り込み、拡大してきた。コロナ禍で飲食店等が立ち行かなくなり、事業再構築補助金を活用するニーズや比較的小資本で始められる投資先としても人気化した。しかし、運営ノウハウのない事業者はコンビニでわかるようにチェーン展開の運営グループに集約化してきている。

21世紀に入り、都心部の大型ゴルフ練習場が次々に閉鎖してきたのも、小規模なインドアゴルフ施設が台頭するきっかけを作った。「ゴルフの結果にコミットする」をスローガンに掲げたRIZAP GOLFが創業したのが2015年。今回紹介したステップゴルフ(株)は2012年、(株)SMART GOLFは2020年だった。旧来のインドアゴルフ施設でインストラクターをしていたレスンプロたちの新たな職場ともなった。

ゴルフ産業のエコシステムを体系化



インドアゴルフ施設が屋外ゴルフ施設に対する強みは、小資本で職住近接の人達を対象としたスモールさだ。しかもデジタル機器が台頭してきて、少人数対象でもビジネスが成り立った。初心者に特化したチェーンが台頭するほど、インドアゴルフ施設は「他の人に気兼ねしなくともよい」、「下手でも平気」、中には「教え魔に遭わない」などのニーズも個室が多いことでアピールできる。

インドアゴルフチェーンを展開している事業者は、若い人が多くデジタル機器に精通しているだけでなく、ウェブやSNSも駆使して懇切丁寧にゴルフの基礎組織やコースデビュー等に関する情報を発信しており、このあたりはメンバーシップの多いゴルフ場は初心者向け情報発信が少なく、一度でもよいのでインドアゴルフチェーンの情報を読んでおきたい。

2025年問題など国内人口の減少が進んでおり、特に人口減少が激しい地方部はゴルフツリーズムなど旅行、食、医療との地域他産業との連携による持ちつ持たれつ、相乗効果をもたらすエコシステムの確立が急がれている。中学校などはずでに学校単位のクラブ部活動が難しい地域も増えている。

こうした背景から、インドアゴルフ施設がゴルフ場など同種のゴルフ施設と連携を強化してきたことは当然なる帰結ともいえ、実際に提携・連携が急速に拡大している。

インドア施設に集う膨大な数の「ゴルフア予備軍」は、ゴルフ場にとって効率的かつ質の高いアプローチを可能にするチャネルともなる。インドアである程度の基礎技術と知識を身につけた利用者は、ゴルフへの意欲が高く、コースにも定着しやすい優良な潜在顧客となる。

ただ惜しいのは、国内のインドアゴルフ施設はシミュレーターを多く備えるものの、ゴルフの練習に比重が置かれ、ある程度ゴルフに興味があり、ゴルフクラブにボールが当てられるようになっていないと楽しめないところだろう。韓国や欧米ではエンターテインメント化しているゴルフレンジが増えてきているので、日本でもそうした波が来ているのかもしれない。

ゴルフショップにシミュレーターを設置しているところも多く、ショッピングモールのような大勢の人が集まる場所で、気軽にゴルフショップに入れるようなハード、ソフトの開発にも期待したい。

それに加えて、一般の人にもリーチできるゴルフの魅力伝える取り組みを行い、ゴルフの魅力が伝わる最良の方策である「誘い、誘われ」を高めるためのコミュニケーションづくりの強化が必要になっている。

ゴルフ場で初心者ゴルフ教室を開いても、せいぜい近所の従業員の子弟くらいで参加者が少ないと嘆く声も多い。

居住地、職場に近接の小規模施設でコミュニティづくりを行い、学校や職場のようなハブとなつて、ゴルフ場などに誘導するエコシステムの体系化が重要になってくる。

ゴルフを普及するための情報発信をどうしたら良いか？ゴルフ産業内での連携をどう進めてよいかのヒントがインドアゴルフ施設の連携の取組みに現れている。

主なインドアゴルフ施設グループ

運営グループ	運営企業	コンセプト・運営方針	運営規模（2025年9月時点）・ターゲット層	特徴的な戦略
ステップゴルフ	ステップゴルフ株式会社	100万人のゴルファーを創出。ここで出会い、つながる未来	135店舗701打席。初心者～上級者（特に未経験者）	業界最大級の店舗網とリーズナブルな価格設定で、ゴルフを身近なものに。店長がコーチを兼務。初心者専用カリキュラムも用意
SMART GOLF	株式会社SMART GOLF	「インドアゴルフをより身近な世の中に」	155店舗（グループ全体）。幅広い層	24時間営業・定額通い放題の利便性と、高性能シミュレーターによる質の高い練習環境を両立
Lounge Range	株式会社LoungeRange	「ゴルフをもっと、あなたのそばに。」	都内中心に全国75店舗を展開	全個室・会員制のラグジュアリーなゴルフ空間。ホテル&リゾート那須霞ヶ城GC（栃木）と提携（宿泊でプレーフィー無料）
サンクチュアリゴルフ	株式会社サンクチュアリゴルフ	初心者、特に女性のためのゴルフスクール	24店舗（主に東京）。ゴルフ未経験の初心者、特に女性	会員の8割が女性という初心者に特化した環境。定額制でレッスン受け放題。自社保有のウインザーパークG&CC（茨城）を活用し連携
ZENGOLF	ツリーベル株式会社	「WELLNESS HUBSPOT」として、全てのゴルファーのニーズに応える	1都3県で56店舗。初心者～上級者	全打席高性能シミュレーター完備。専属プロがデータに基づき指導する質の高いレッスンと、通い放題のサブスクモデル。リバーサイドフェニックスGC（埼玉）取得し連携
ライザップゴルフ	RIZAP株式会社	結果にコミットする	19店舗。短期間でスコアを大幅に改善したい層	完全個室でのマンツーマンレッスンに特化。科学的根拠に基づくプログラムと専属トレーナーによる徹底したサポート
わたしのゴルフ	わたしのゴルフ株式会社	リーズナブルな月額料金でコーチのレッスンが受け放題	首都圏で拡大中、49店舗。未経験者～アスリートまで	レッスン&サポートが充実のコーチ常駐型スクール。全レベルの個人カルテを作成し、個々のレベルに合わせた指導を徹底。最新のスイング解析機、弾道測定機を全打席に完備
ゴルフテック by GDO	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン	スイング数値化と、客観的データに基づくマンツーマンレッスンで効率的な上達を支援	全国11店舗。駅近立地で、初級者から上級者まで幅広い層に対応	独自レッスンシステムを用いて、個々に合わせた最適な上達プログラムを提供。オンライン復習機能、ラウンドレッスン、クラブフィッティングも提供。GDO連携特典あり
コナミスポーツクラブ ゴルフアカデミー	コナミスポーツ株式会社	フィットネスクラブの知見を活かし、身体作りからゴルフ技術向上までをトータルで支援	全国のコナミスポーツクラブ44施設内に展開	スポーツクラブ内で展開するシナジー。内藤雄士氏監修のレッスンマニュアルでそのメソッドを導入

他にチキンゴルフ、ゴルフパフォーマンス、SWING24/7、FIT24インドアゴルフ、マイゴルフ、メーカー系ゴルフスクール、ゴルフパートナー等のショップ併設等